



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS
Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO EN LA
PROVINCIA DE HUARAZ, PERIODO 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

BACH. CARLA GUIANINA CCORI CORAL

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ

HUARAZ - PERU

2017

**EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO EN LA
PROVINCIA DE HUARAZ PERIODO 2016.**

JURADO EVALUADOR

Mgter. Alberto Enrique Broncano Díaz

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Secretario

Mgter. María Rashta Lock

Miembro

Agradecimiento

A Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora.

A la universidad católica los Ángeles de Chimbote y a los Docentes por haberme permitido formarme en sus aulas mediante los conocimientos y experiencia docente.

El presente trabajo de investigación fue realizado bajo el asesoramiento del Dr. CPC. Juan De Dios Suárez Sánchez, a quien expreso mi profundo agradecimiento, por hacer posible la realización de este estudio,

A mis compañeros de clase, por haberme permitido interactuar en el proceso de mi formación profesional.

Carla

Dedicatoria

A mi Abuela Maura por ser el pilar más importante y demostrarme siempre su cariño, consejo y su comprensión. A mis Tíos, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ello que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

Carla

Resumen

La investigación tuvo como enunciado de problema ¿cuáles son las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector turismo en la provincia de Huaraz?, y como objetivo general fue, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo en la provincia de Huaraz, periodo 2016. El Tipo de investigación fue cuantitativa descriptiva, porque para el procesamiento de los datos se utilizó la matemática y la estadística. para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una población y muestra de 35, a quienes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: el 57% afirmaron que utilizaron sus ahorros personales como financiamiento para su Mype, el 57% afirmaron que utilizaron sus terrenos para poder financiar sus Mype, el 63% afirmaron que no utilizó el descuento cuando solicitó crédito a las entidades financieras, el 71% afirmaron que sus trabajadores cuentan con título profesional, el 54% afirmaron que realizan programas de capacitación con las instituciones educativas, el 57% afirmaron que no mide el rendimiento sobre patrimonio, el 77% afirmaron que no realiza análisis sobre la utilidad por acción, el 91% afirmaron que su negocio es muy rentable. Finalmente como conclusión la mayoría de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento a corto plazo y la mayoría de las Mype no hacen el análisis a su rentabilidad, con lo que los antecedentes y bases teóricas que tiene la investigación tienen una relación significativa con los resultados empíricos obtenidos de la muestra mediante los instrumentos de medición.

Palabras clave: financiamiento, Capacitación, rentabilidad.

Abstract

The investigation had as a statement of the problem what are the characteristics of financing, training and profitability of the Mype of the tourism sector in the province of Huaraz and as a general objective, describe the main characteristics of financing, training and profitability of MSEs Of the tourism sector in the province of Huaraz, period 2016. The type of research was quantitative descriptive, because for the processing of the data was used mathematics and statistics. For the collection of information, a population and sample of 35 were selected, and a questionnaire of 15 closed questions was applied, applying the survey technique, obtaining the following results: 57% stated that they used their savings Personal loans as financing for their Mype, 57% said they used their land to finance their Mype, 63% said they did not use the discount when applying for loans to financial institutions, 71% said that their workers have professional title, 54% stated that they carry out training programs with educational institutions, 57% said they did not measure return on equity, 77% said they did not perform analysis on earnings per share, 91% said their business is very profitable . Finally, in conclusion, most of the MSEs surveyed obtain short-term financing and most of the Mype do not analyze their profitability, thus the background and theoretical bases of the research have a significant relation with the empirical results obtained from The sample using the measuring instruments.

Key words: financing, Training, profitability.

Índice

	Pág.
Título de la tesis	ii
Hoja de firma del jurado evaluador	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
Índice de tablas y gráficos	x
I. Introducción	01
II. Revisión de literatura	10
2.1 Antecedentes	10
2.2 Bases teóricas	43
2.2.1 Teoría del financiamiento	43
2.2.2 Teoría de la capacitación	45
2.2.3 Teoría de la rentabilidad	47
2.3 Marco conceptual	49
III. Metodología	75
3.1 Tipo de investigación	75
3.2 Nivel de investigación	76
3.3 Diseño de investigación	76
3.4 Universo y muestra	77

3.5 Operacionalización de variables	78
3.6 Técnicas e instrumentos	79
3.7 Plan de análisis	79
3.8 Matriz de consistencia	80
3.9 Principios éticos	81
IV. Resultados	82
4.1 Resultados	82
4.2 Análisis de los resultados	85
V. Conclusiones	94
VI. Recomendaciones	97
Referencias bibliográficas	99
Anexos	107

Índice de tablas

Tabla 01 : usted utilizó ahorros propios como financiamiento para su micro empresa	108
Tabla 02: usted utilizó el financiamiento de los bancos para su micro empresa	108
Tabla 03: usted utilizó sus terrenos para poder financiar su micro empresa	109
Tabla 04: usted utilizó el descuento cuando obtuvo préstamo para su micro empresa	109
Tabla 05: usted utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para su micro empresa	110
Tabla 06: los trabajadores de su micro empresa cuentan con títulos profesionales	110
Tabla 07: los trabajadores de su micro empresa reciben certificaciones en las capacitaciones realizadas por la MINCETUR.	111
Tabla 08: usted como empresario brinda capacitación a sus trabajadores en su empresa	111
Tabla 09: usted realizo programas de capacitación con las instituciones educativas respecto a su empresa	112
Tabla 10: considera usted que sus habilidades empresariales se deben a la experiencia ganada	112
Tabla 11: usted analiza el rendimiento sobre patrimonio para su micro empresa	113
Tabla 12: usted analiza el rendimiento sobre inversión para su micro empresa	113
Tabla 13: usted analiza la utilidad de activo de su micro empresa	114
Tabla 14: usted analiza la utilidad por acción de su micro empresa	114
Tabla 15: considera usted que su negocio es rentable	115

I. Introducción

El presente estudio deriva de la línea de investigación titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú; es por ello que hemos considerado pertinente investigar las tendencias globales que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación; la rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia instantánea.

Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años atrás. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las Micro y pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagados, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como Micro y pequeñas empresas.

El turismo es una de las actividades económicas que ha tenido un crecimiento importante en los últimos años, convirtiendo a esta industria atractiva para su desarrollo en países con potencial turístico, como el Perú. El turismo rural

comunitario es una alternativa dentro de la industria del turismo para el desarrollo de las comunidades rurales que mediante una organización adecuada, les permite aprovechar el entorno y específicamente los recursos turísticos con que cuentan. En Latinoamérica y en el Perú se tienen proyectos de turismo rural comunitario exitosos que han contribuido a incrementar el ingreso de las comunidades involucradas y disminuir la pobreza. El Perú es un país rico en recursos turísticos, culturales y naturales, lo cual convierte al turismo rural comunitario en una alternativa para la mejora en la calidad de vida de las comunidades rurales donde se practica. Por su lado, la región Cusco recibe la mayor cantidad de turistas que arriban al Perú, gracias a que cuenta con atractivos como Machu Picchu y la misma ciudad del Cusco que son de interés a nivel mundial, lo cual es una fortaleza destacable para que el turismo rural comunitario se constituya en un subsector importante de la industria del turismo en la región del Cusco. Después de un análisis de los factores externos e internos que afectan el turismo rural comunitario en la región Cusco y aplicando el proceso de planeamiento estratégico, se plantean la visión, misión, objetivos de largo y corto plazo, así como las estrategias y políticas necesarias para el crecimiento del subsector en la región Cusco. Las principales estrategias formuladas para ser implementadas durante la vigencia del plan estratégico están relacionadas con construcción de infraestructura, la creación de productos innovadores, la implementación de planes de marketing, la capacitación del recurso humano y mejorar la calidad y la atención del turista. Con estas estrategias se busca en el largo plazo aumentar la llegada de turistas, tener un crecimiento en las ventas y aumentar el tiempo de estadía de los turistas en los emprendimientos de turismo rural comunitario. Finalmente se propone la creación de una asociación de emprendimientos rurales comunitarios en la región

Cusco, que se encargue de la implementación y control del plan estratégico, además de la gestión de alianzas con los entes públicos, privados y ONG. (Sepúlveda, Basurto, Vizcarra, 2010)

Cabrera (2005) en su tesis estableció que el rápido crecimiento de las MYPE en México ha sido impulsado por programas que promueven el micro financiamiento, por la creación de órganos pertenecientes a la secretaría de Economía que busca apoyar a los sectores más necesitados, un ejemplo es el FONAES, cuyo objetivo es el impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población. Las MYPE buscan financiamiento con proveedores con el fin de mantenerse en circulación operativa, ya que los recursos son canalizados directamente a su capital de trabajo.

En Colombia las Pymes representan un 96% de las empresas, aportando significativamente al desarrollo de la economía, generando empleo, aumentando la rentabilidad de los inversionistas y siendo competitivos en el mercado. Por esta razón cobra importancia el estudio y el análisis del proceso administrativo que se ejecuta en las Pymes.

Silupú (2008) en su investigación el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico, es un serio problema en el Perú. La oferta crediticia orientada a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) presenta tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo; en cambio otras, no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujetos de crédito. De acuerdo a los datos estadísticos en el año 2006 existían alrededor de 2'529,516 empresas de las

cuales solamente el 26% eran formales, y de este grupo de empresas, el 98% eran Micro y Pequeñas Empresas. El sector de las MYPE son las grandes generadoras de empleo, aportan el 64% del Producto Bruto Interno y generan ingresos al Estado.

El turismo en el Perú se encuentra en una etapa de crecimiento con vistas al corto, mediano y largo plazo. Los arribos procedentes de la demanda receptora e interna empiezan a moverse con inusitada fuerza. Las inversiones en planta turística al interior del país muestran una preparación de algunos sagaces que observan en el horizonte más divisas, clientes y utilidades. Ante estos problemas el gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para el micro y pequeñas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones de recursos en el banco de la nación, pero esto no es suficiente porque sólo van a favorecer a 100 mil micros y pequeñas empresas del Perú. Huaraz es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micro y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Huaraz ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas de cafetería van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

El turismo es sin discusión, la industria más grande del mundo según la Organización Mundial Del Turismo (OMT); se calcula que para la primera década del presente siglo, la industria del turismo y de los viajes se habrá convertido en la primera actividad económica del planeta; en la actualidad esta actividad ya superó a

industrias tan poderosas como la del petróleo, la automovilística, la de productos químicos y alimentos. Según proyecciones de la OMT para el año 2020, 1561 millones de turistas generarán ingresos de divisas por aproximadamente dos billones de dólares. La industria turística es un gran motor de desarrollo económico y social debido al alto valor agregado que implica su desenvolvimiento, al elevado efecto multiplicador que produce su demanda, y al importante efecto acelerador de la inversión en infraestructuras y equipamientos. Actualmente, el gobierno peruano considera a la industria del turismo como factor clave para salir del estancamiento económico por el cual pasa nuestro país. Es por esto que el gobierno tiene la voluntad política de impulsar el sector y desplegar el más amplio esfuerzo, tanto en el ámbito nacional como mundial, para que el Perú se convierta en un importante y competitivo destino turístico. Para lograr este objetivo se están realizando acciones como el desarrollo de una intensa campaña para que el Perú se convierta en un destino más accesible al turismo y, paralelamente, la promoción del país en términos de turismo mundial. La promoción de la industria turística en el Perú ya no es una simple expectativa sino es una realidad. Es imprescindible que todos tomemos conciencia de su importancia y para ello se requieren de planes de desarrollo para fomentarlo.

Ante todo también afirma Rodríguez, (2011), el turismo al igual que otras actividades económicas, puede crear productos a partir de la oferta turística de atractivos y servicios existentes en un destino determinado. Generalmente los atractivos turísticos de carácter natural y cultural se sitúan en lugares específicos, por lo que es posible lograr una asociación con otras actividades productivas. El diseño y creación de una ruta turística, busca intervenir en el sector de manera de fortalecer al

centro turístico y más aún a los empresarios que conforman la agrupación, a través de un producto de calidad que permita la obtención de beneficios directos a los empresarios turísticos asociados a la ruta.

En la región Ancash, en la provincia de Huaraz hay potencial turístico que demanda el mundo, es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional. Precisamente, nuestra preocupación en la presente investigación es determinar la incidencia del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las Micro y pequeñas del sector turismo en la provincia de Huaraz, reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, y además, sí se las capacita adecuadamente, dichas empresas serán más competitivas y rentables.

Para otorgar rigor científico al presente trabajo de investigación, han sido múltiples los aportes de varios autores relacionados con la capacitación financiamiento y la rentabilidad de las MYPE, donde se hallaron temas relacionados con el problema planteado en este estudio. También existen trabajos sobre análisis de los créditos financieros que fluye en el financiamiento, **Bazalar (2013)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro restaurantes del distrito de Huacho, 2013. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la capacitación del micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Huacho, año 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 MYPE de una población de 22, a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados como el 100% de los empresarios

estudiados son adultos, así como su financiamiento el 55% de su actividad económica lo financian con préstamos de terceros. **Vega (2014)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general determinar las características principales del financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las MYPE del sector servicio rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica. El tipo de investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo correlacional. Los empresarios de la localidad solicitan créditos financieros a las entidades bancarias que le otorgan más facilidades en el acceso, siendo el de mayor requerimiento la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los libertadores de Ayacucho con el 55.56% seguidamente de la Caja Municipal de Pisco con el 27.77%. El 66.67% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos para la compra de mercaderías manufacturadas. Como conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Como recomendaciones los investigadores indicamos las siguientes: Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas que ayuden a las micro y pequeñas empresas deben desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra

localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

También dicen los autores citados que el problema de financiamiento de las MYPE se ha convertido en un problema estructural debido a que el sistema bancario no los considera como un sector apto para colocar sus capitales, todo lo contrario, las ven como un segmento empresarial de mucho riesgo, debido a que no poseen el capital patrimonial suficiente para avalar los créditos solicitados.

Por lo anteriormente expresado el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector turismo en la provincia de Huaraz, período 2016? Para responder dicho problema, se ha formulado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector turismo en la provincia de Huaraz, periodo 2016. Asimismo, para lograr el objetivo general, se han formulado los siguientes objetivos específicos:

Describir las características del financiamiento (créditos) de las MYPE del sector turismo en la provincia de Huaraz.

Describir las características de la capacitación de las MYPE del sector turismo en la provincia de Huaraz.

Analizar las características de la rentabilidad de las MYPE del sector turismo en la provincia de Huaraz.

La investigación fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo simple, cuyo diseño no experimental, porque no se manipularon deliberadamente las variables, sino se estudiaron tal y como suceden en su contexto. La población y muestra estuvo

conformada por 35 representantes legales de las empresas del sector turismo ubicadas en la provincia de Huaraz. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. El trabajo de investigación se llevó a cabo en la provincia de Huaraz, en las empresas turísticas, aplicando una muestra representativa de gerentes y/o administradores de dichos rubros, un cuestionario de 15 preguntas para recoger información pertinente referida al período 2016.

La investigación contiene las siguientes partes: Marco referencial en donde destacan el planteamiento del problema, los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; de igual forma la metodología en donde sobresalen la población y muestra, la definición y operacionalización de las variables, resultados, análisis de resultados, conclusiones y las referencias bibliográficas y finalmente los anexos.

Finalmente la investigación se justifica por que las principales características nos permitirán conocer a nivel exploratorio y descriptivo del financiamiento y la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector turismo en la provincia de Huaraz. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en dicho estudio.

II. Revisión De Literatura

2.1 Antecedentes.

A lo largo de este capítulo se darán a conocer brevemente las nuevas modalidades del manejo del turismo que brindan las MYPE en la provincia de Huaraz.

2.1.1 Internacionales

2.1.1 Internacionales

Coronado (2012) en su tesis titulada: influencia de la tecnología en el desarrollo de las MYPE, tuvo como objetivo general determinar la influencia de la tecnología en el desarrollo y crecimiento de las MYPE. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYME debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Finalmente las conclusiones Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en

su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Como recomendaciones en cuanto al micro y pequeña empresa a medida que vaya creciendo se le abrirán nuevas opciones de financiamiento, por lo que se recomienda que se informen de los diferentes tipos de financiamiento que existen en el mercado formal para elegir el correcto y en el momento que realmente sea útil. Para ello es necesario que las MYPES no mezclen sus ingresos y gastos, que el mismo negocio genere el dinero para devolver el crédito y a su vez reinvertir sus ganancias en el mismo, ya que ello permitirá que el negocio pueda prosperar en el largo plazo.

Casachagua, Espinoza, & Flores (2011) en su trabajo denominado: El Financiamiento como Estrategias de Optimización de Gestión en las MYPE del sector comercial de Huancayo, la cual tuvo como objetivo principal analizar la influencia del financiamiento en la optimización de gestión de la MYPE, siendo una investigación de tipo descriptivo con una población de 208 MYPE del sector en estudio. En conclusión: El principal motivo de financiamiento de las MYPE es para destinarlo como capital de trabajo, siendo importante que el empresario o quien conduzca la empresa tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos, que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPE en el Perú. Y como recomendaciones el financiamiento como estrategias de optimización de gestión en las MYPE del sector comercial de Huancayo. Las micro y pequeñas empresas deben de buscar una alianza estratégica para optimice la gestión empresarial con las grandes empresas, sino que es necesario que esta articulación se dé entre ellos mismos, lo cual elevaría su capacidad para emprender negociaciones a nivel de

mercado como con los intermediarios financieros y con el estado. Esta agrupación no debe de confundirse con la creación de un “sindicato” si no como micro y pequeñas empresas articuladas, bajo el objetivo de optimizar sus operaciones en el mercado.

Acedo (2011) en su tesis titulada: estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España, el objetivo general fue analizar los factores determinantes de los beneficios obtenidos por las empresas riojanas entre 1997 y 2001. El diseño de investigación no experimental el nivel fue descriptivo, y tipo de investigación cuantitativa, como técnicas se usó la encuesta y aplico la normatividad de control interno y obtuvo los siguientes resultados que muestran que en la determinación de las rentabilidades de las empresas influyen las condiciones del entorno general, del sector de pertenencia y las propias peculiaridades de las empresas, y estas últimas en mayor medida que las anteriores. Asimismo, en la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. En este sentido, las empresas más endeudadas de la región son fundamentalmente las pertenecientes a la construcción, seguido de los servicios, agricultura e industria. Por tamaño, básicamente, las Pymes son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo. Por su parte, Dini y Humphrey establecen que, la liberación del comercio tiene un doble efecto sobre la pequeña y mediana empresa en los países en desarrollo. Por una parte, la penetración de las importaciones ha aumentado en sus mercados locales, y por otra, se crean nuevas oportunidades de exportación. Con una organización adecuada y contactos, incluso las empresas más pequeñas pueden tener acceso a los mercados de exportación. Asimismo llegando a la conclusión, dicen los autores citados que, hace veinte años a nadie se le hubiera ocurrido pensar que las

MYPE podrían entrar en los mercados de exportación. Sin embargo, el éxito de la pequeña empresa italiana en su participación en los mercados mundiales ha permitido modificar el espectro de posibilidades para las empresas de menor tamaño. La clase política y los investigadores en su esfuerzo por encontrar maneras de desarrollar la eficacia de la industria a pequeña escala, han tomado el ejemplo italiano como modelo de actuación política.

Gachpin (2013) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas licoreras en México. Tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE de licorerías. El tipo de investigación fue cuantitativa, diseño de investigación descriptivo - no experimental y la técnica fue la encuesta. Y obtuvo las siguientes conclusiones en México el 99.7% de empresas son micro, pequeñas y medianas, sin embargo, dichas empresas buscan generar una herramienta de otorgamiento de créditos financieros que mucha falta les hace para mejorar su rentabilidad y por ende también mejorar al país. Por otra parte, Arnaíz expresa que en Estados Unidos de Norteamérica dos de cada tres empleos están siendo generados por la MYPE, absorbiendo el 56% de los puestos de trabajo. Este mismo autor señala que, en Japón la participación del micro y pequeñas empresas en el empleo es del 74%, la participación en la producción manufacturera es del 52% y en las exportaciones es 25%. Para García, Lewinsky y Hojmark en América Latina y el Caribe, los sectores de las MYPE contribuyen sustancialmente a las economías nacionales, gracias a su capacidad para promover empleo y reducir la pobreza. Sin embargo, para ello es fundamental que dichas empresas tengan disponibilidad y acceso a servicios financieros y a sistemas de educación y capacitación eficaces y de calidad, para que de esta manera puedan adquirir

conocimientos, capacidades y tecnología que les permita participar en el entorno mundial en forma competitiva. Por otra parte, Angelli, Gatto y Yoguel sostienen que, la globalización, la liberalización, la integración subregional y la rápida consolidación de los nuevos desarrollos tecnológicos en el campo de la información han aumentado las presiones competitivas que deben enfrentar las empresas, especialmente las de menor tamaño. Como conclusiones, con respecto a las fuentes de financiamiento, las empresas prefirieron financiarse con recursos propios, en segundo lugar con endeudamiento de corto plazo y en tercer y último lugar, utilizaron el endeudamiento de largo plazo. Este tipo de recurso únicamente fue utilizado de forma representativa por el 25% de las empresas. El crecimiento en ventas se relacionó positivamente con el endeudamiento de largo plazo, situación que evidencio las ventajas que otorga el endeudamiento como generador de valor, factor que favorece el crecimiento de las empresas que lo utilizan más adecuadamente.

2.1.2 Nacionales

Jiménez (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro abarrotes del distrito Chimbote, año 2013. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro abarrotes del distrito de Chimbote. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100,0%, el 40, 0 % de los representantes tienen una edad entre 31 – 50 años, de los

encuestados y el género es del 100,0 %, el 70,0 % dijeron que son mujeres. Así mismo, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: Del 100,0%, el 50,0 % afirman que tienen entre 4 a 6 años en la actividad empresarial y el 40,0 % tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 40,0 % no solicitó créditos financieros, y el 40,0 % lo invirtió en compra de activo de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 60,0 % recibió capacitaciones en los últimos años, y el 60,0 % recibió capacitación en Atención al cliente. Respecto a la Rentabilidad: el 90,0 % afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 70,0 ,0 % mejorado la infraestructura de su empresa con la Rentabilidad que obtuvieron. Llegando a las conclusiones quedan determinadas que el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el distrito de Chimbote, que inviertan su capital en adquirir bienes y ampliar su local con el financiamiento que obtienen, también a invertir en la capacitación para que los trabajadores tengan conocimiento las clases de producto, para ofrecer y explicar el producto a los clientes y también el financiamiento y la capacitación les va ayudar al negocio a generar más utilidad que va ser beneficioso para el negocio. Y como recomendaciones se obtuvo que los microempresarios tengan en cuenta que el financiamiento que manejan debe de ser eficaz para poder pagar las deudas a largo plazo y ese dinero que adquieren de las entidades financiar saber manejar de que formas invertir recibir capacitación del manejo del negocio la inversión que realizan y buscar profesionales que les ayude a elaborar cálculos de hacer un control de los ingresos y egresos de caja.

Espinoza (2012) en su tesis denominada: incidencia del financiamiento del BCP - Chimbote en las Mype de la provincia de la Santa en el periodo 2009-2010. Tuvo como objetivo general determinar el grado de incidencia del financiamiento del BCP - Chimbote, en las Mype en la Provincia del Santa en el periodo 2009 – 2010, y como objetivos específicos, Conocer la cantidad y calidad de las Mype por sectores, la oferta y demanda financiera de las Mype, las ventajas y desventajas de los créditos financieros orientados a las Mype, conocer el grado porcentual de participación del BCP en el mercado financiero de las Mype y conocer la Incidencia de los créditos otorgados por el BCP-Chimbote en las Mype de la Provincia del Santa – Chimbote período 2009 – 2010. En el presente estudio se utilizó el diseño de investigación: no experimental – transversal – descriptivo - correlacional. La población del estudio estuvo constituida por 1,699 MYPE formalizadas de la Provincia del Santa (Según INEI) y la muestra es de 209 Mype a los cuales se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas mediante la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: El 89 % de los encuestados manifestaron se desarrollaron y permanecieron en el mercado en los diferentes sectores económicos en la Provincia del Santa. El BCP ofertó el 34. % de la demanda de financiamiento de las Mype en la Provincia de la Santa. El 28 % de los encuestados manifestaron que el BCP- Chimbote ofertó productos financieros ventajosos a las Mype formales de la Provincia del Santa – Chimbote en el periodo 2009 – 2010. El 28 % de los encuestados manifestó que el BCP atendió créditos promedio de S/.20,000.00. El 31. % de los encuestados manifestó que los créditos otorgados por el BCP incidieron en el desarrollo, estabilidad y formalización de su empresa. Concluyéndose que el Grado de Incidencia del financiamiento del BCP- Chimbote en las Mype de la Provincia del

Santa es positivo y cubre más del 34% de la demanda de capital de trabajo (financiamiento) en la provincia. Y haciendo la recomendación que la incidencia del financiamiento de BCP - Chimbote en las Mype de la provincia es que les de facilidades de pagar los créditos porque la mayoría de los micro empresarios no están conformes con el préstamo que obtienen por sus intereses, hacer descuentos, promociones para que se les facilite los pagos de los micro empresarios.

Rosales (2014) en su tesis denominada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro hostales y restaurantes de la ciudad de Tumbes, departamento de Tumbes periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector Turismo de la Localidad de Tumbes. La investigación que fue utilizado es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo correlacional. Muestra de 34 restaurantes y 06 hostales. Debemos recordar que las Micro y pequeñas Empresas – MYPE, son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un aproximado de 97%, y en Tumbes en un 100%, asimismo existen acciones por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas MYPE, así como las acciones del Gobierno Local, Gobierno Regional, Cámara de Comercio, Universidad Nacional de Tumbes y ONGS con referencia a la realización de actividades de capacitación a los micro empresarios. Como conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Tumbes en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Si existe

relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Tumbes en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Las recomendaciones son que el negocio que tienen el micro empresarios es muy rentable y que el financiamiento ha respondido favorablemente para que la rentabilidad crezca como beneficio del negocio.

Luna (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresa sector comercio - rubro heladería artesanal en el distrito de Abancay departamento de Apurímac, periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo describir la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del rubro heladerías artesanales en el Distrito de Abancay Departamento de Apurímac, durante el periodo 2012-2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una escala a 10 personas entre propietarios, representantes y profesionales especialistas en la materia, a quienes se les aplicó una encuesta tricotómica (de acuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, en desacuerdo) de 15 preguntas. Por considerar de importancia para el trabajo se realizó una escala a 130 personas del Distrito de Abancay, dirigida a tomar el pulso sobre los hábitos y preferencias en el consumo de helados artesanales en Abancay. Asimismo se elaboró 08 entrevistas que constan de 10 preguntas para propietarios o administradores de esos negocios a fin de encontrar respuestas a algunas interrogantes y contrastar con los resultados de la escala y la observación. Los principales resultados alcanzados son: Respecto al Financiamiento.- El 70% de consultados considera que el principal problema para iniciar un negocio de heladería es contar con un capital inicial. Un 60% sostiene que carecen de información sobre el financiamiento y crédito que ofrece el sistema

bancario. 60% considera que el Estado no brinda incentivos económicos a las MYPE de este rubro. El 50% considera la informalidad como factor principal para que las heladerías artesanales no obtengan financiamiento. Respecto a la Capacitación.- Un 60% de examinados considera que los organismos estatales no ponen al alcance capacitación en este rubro. Un 50% aseveran que las MYPE de heladería artesanal realizan capacitación después de obtener algún financiamiento. El 70% considera que los programas de capacitación de las MYPE mejoran su rentabilidad. También el 90% refiere la necesidad que en las heladerías artesanales deberían laborar personas capacitadas en manipulación de equipos, higiene sanitaria y control de calidad.

Respecto a la Rentabilidad.- El 70% de examinados consideran que las MYPE de este rubro destinan gran parte de su rentabilidad para solventar la economía familiar. Un 40% asevera que la rentabilidad de su empresa estuvo entre el 20% al 30%.

Asimismo un 40% señala que las heladerías artesanales deberían invertir del 5% al 7% de su utilidad en la capacitación de personal. El 70% considera que la sostenibilidad de estos negocios depende de la capacitación laboral, buenas prácticas y una correcta administración para ser rentable. El acceso a los servicios formales de financiamiento promueve la formación de nuevas empresas, así como su crecimiento e innovación además de ello ayuda a reducir las limitaciones financieras, en especial para las empresas pequeñas que tienen dificultades para autofinanciarse así como las que recién inician sus actividades. El acceso al financiamiento siempre ayuda a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado, ya que como se sabe y es de conocimiento vital las opciones de un buen financiamiento es uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de la rentabilidad de una empresa.

Lozano (2014) en su tesis titulada como: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro ferretería en el mercado ferrocarril del distrito de Chimbote periodo 2011. Tuvo por objetivo describir las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del sector Comercio de las ferreterías en el mercado ferrocarril del Distrito de Chimbote, periodo 2011. Este trabajo fue realizado en base a la investigación descriptiva, con una muestra de 10 MYPE de ferreterías del sector comercio; a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica e instrumentos de la encuesta. El principal resultado es: respecto al financiamiento de las Mype: el 100% de las Mype encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema financiero proveniente de un entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés del 20% - 25% anual teniendo un plazo de pago del financiamiento de 2 años. Respecto a la capacitación de las Mype: el 90% de las Mype encuestadas no recibió capacitación y el 30% de las Mype de los encuestados sustenta que la capacitación que reciben sus trabajadores si es una inversión. Respecto a la rentabilidad de las Mype: el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011 y el 20% de los representantes de las MYPE manifestaron que la rentabilidad está relacionada con la capacitación recibida. Se concluye luego del análisis e interpretación de los resultados de la investigación que la mayoría del personal se enfoca en dar a conocer la problemática que es la falta de gestión, planificación e inversión en nuevos recursos de capacitación; todo esto le permitirá incrementar la eficiencia en las tareas organizativas, además como beneficios obtener a pasos agigantados constantes oportunidades y beneficios como la modernización, calidad e

innovación; mejora en la atención al cliente y agilización de procesos; nuevos niveles de productividad y la competitividad de las MYPE. Y como recomendación es hacer que una capacitación sea divertida puede mejorar la experiencia y el conocimiento global de aquellos asignados para asistir al evento. Hay que tomarse el tiempo para crear sesiones de capacitación dinámicas que los trabajadores realmente recuerden siempre; pueden estar tener sesiones en grupo para su participación integral, realizando una sesión de preguntas y premiar las respuestas correctas.

Atarama (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicios – rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2012. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- transporte. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 60% es masculino y el 53% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 67% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 40% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 27% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 13% si recibió

capacitación y el 7% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 53% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 93% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 86% expreso que en los últimos 02 años mejoró la rentabilidad de la empresa. Llegando a las conclusiones que en la mayoría de los empresarios trabaja con recursos propios y también con préstamos bancarios y en lo que respecta a la capacitación también los trabajadores les falta capacidad en su trabajo por falta de capacitación también la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas es creciente gracias al financiamiento que obtienen mediante préstamos bancarios que emplean en el negocio. Como recomendación es que los micro empresarios deben de elegir solo un financiamiento que debe de ser por recursos propios o prestamos de entidades financieras y así poder lograr una buena utilidad.

Silva (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas del sector comercio – rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 20 MYPE de una población de 40 empresas del sector comercio del rubro artesanía del distrito de Catacaos; a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Las MYPE representan un conjunto de pequeñas y medianas empresas formales e informales que realizan actividades de desarrollo, dando oportunidades de empleo o

grandes sectores de la población, a la vez de autoempleo de índole familiar permitiendo combatir pobreza. Algunas empresas de este sector no son consideradas sujetas a crédito por la existencia de factores financieros que limitan el crecimiento de las MYPE actualmente en la ciudad de Piura. El presente estudio llega a la conclusión y sustenta en las diversas fuentes de información disponibles sobre el sector artesanal y las entidades financieras del departamento de Piura. Y como recomendación es que el financiamiento debe mejorar los préstamos de entidades financieras con la finalidad de que crezca la artesanía en el distrito de Catacaos porque les necesitan invertir en las publicidades para que los micros empresarios tengan una buena utilidad y a la vez poder hacer crecer su capital.

Roldan (2013) en su tesis titulada: caracterización y ventajas del financiamiento externo en la gestión de obras de montajes electromecánicos en las empresas en el Perú. Período 2013. La investigación tuvo como objetivo general, explicar las características y determinar las ventajas del financiamiento externo en la gestión de Obras de Montaje Electromecánicos en las empresas en el Perú. Período 2013. La investigación fue cualitativo – descriptiva, para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas que forman parte de los anexos. Los resultados son: Los activos financieros permiten a las empresas a través de ellos obtener financiamientos, lo cual es necesario para la constitución de un negocio, como también para aumentar la capacidad de producción de la empresa y poder llevar a cabo nuevos planes. Se tiene diferentes créditos: el crédito paralelo, leasing, financiamiento de bienes inmuebles y el financiamiento de bienes muebles, es decir en el Perú y en los demás países, las empresas de montaje de obras electromecánicas pueden obtener y disponer de créditos de diferentes entidades, ya sean públicas como

privadas. La principal conclusión es que la carta fianza es adecuada como fuente de financiamiento por parte de las empresas de montaje de obras electromecánicas debido a que permite, en principio, obtener y garantizar la ejecución de obras de envergadura, financiando hasta en un 60% del contrato a costos financieros importantes para beneficio de la empresa llegando a la conclusión, se detectó que el nivel de rendimiento productivo y mejoramiento del desarrollo organizacional se incrementó gracias a los beneficios a la inversión en recursos de adiestramiento como lo es la capacitación los cuales son el punto de partida del desarrollo organizacional facilitando un mayor control y comunicación fluida en las MYPE; teniendo en cuenta que la mayoría del personal afirma que es de suma importancia el trabajo en equipo y la comunicación entre áreas para un mejor desenvolvimiento en sus actividades y dar solución a los diversos problemas a presentarse dentro de las MYPE. Como recomendación es que se recomienda también trabajar con financiamiento de recursos propios porque así pueden tener un buen liquidez porque al trabajar con préstamos de entidades financieras no van poder obtener mucha rentabilidad para que pueda crecer más.

Gutiérrez (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector comercio – rubro manualidades, del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010. Tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector comercio-rubro manualidades del distrito Chimbote, periodo 2009-2010. La investigación tuvo el siguiente diseño: no experimental-transversal-descriptivo, de una población de 5 MYPE tomando como muestra al 100% del total, se aplicó un cuestionario estructurado por 32 preguntas y se utilizó la técnica de la encuesta. Los

principales resultados fueron: Referente al perfil del representante legal: el 60% fluctúa su edad entre 35-20 años, el 60% son de estado civil casado, el 100% son de sexo femenino, el 80% tiene estudio superior no universitario concluido, en su totalidad ocupan cargo de Gerente General, el 40% tiene profesión de educación inicial. Referente a la MYPE: el 40% tiene entre 1-5 años de permanencia en el mercado, el 60% son formales, el 60% tiene 1 trabajador con tiempo eventual en la MYPE, el 100% se formó para obtener ganancias, el 60% se formó para dar empleo a su familia. Referente al financiamiento: el 40% solicitaron crédito financiero en Caja la Santa y Mi banco, el 40% afirmaron que sí mejoró la rentabilidad con el crédito obtenido, el 40% invirtió el crédito en capital de trabajo. Por otro lado, un 40% acude a financiamiento informal. Referente a la capacitación: el 100% de los representantes legales si se capacitaron en los años 2009-2010 en un promedio de 2 capacitaciones, el 100% considera la capacitación como inversión. Por otro lado, sólo el 60% capacitó a sus trabajadores con un promedio de 2 capacitaciones en temas como: marketing y otros (relacionados directamente con el rubro del negocio), el 60% afirmaron que la capacitación contribuyó a la mejora de la rentabilidad. Llegando a conclusión, respecto al financiamiento es que los empresarios acuden a los informales en lo que respecta a la capacitación los empresarios afirman que el dinero que invierten para la capacitación es una inversión y en otros afirman que si se les capacita a sus trabajadores con la finalidad de que les ayuda mejorar la rentabilidad del sector comercio y el beneficiario a todo ello son los empresarios si invierten más a la capacitación. Se les recomienda al micro empresarios a solicitar préstamos de entidades financieras pero para ello también deberían de formalizarse porque va ser muy factible para que puedan obtener un préstamo.

Muñoz (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación de las MYPE del sector servicios rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012. Tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento, y la capacitación de las MYPE del sector servicios, rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, periodo 2012. La investigación fue descriptiva, debido a que sólo se va a limitar a describir las principales características del financiamiento que es la variable en estudio para su realización se escogió una muestra de 10 empresas que representa la población del sector servicios del rubro de restaurantes, la misma que ha sido escogida en forma dirigida no probabilística; a lo que se aplicó un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados fueron los siguientes: De los datos generales del representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales y/o propietarios de las MYPE estudiadas es de 25 a 45 años que representa el 60%, mientras que el 50% de los representantes son femeninos y el 40% tiene estudio de instituto superior; Respecto al financiamiento el 60% han recurrido a préstamos a Cajas Municipales es decir los préstamos se realizaron a instituciones no financieras. El 100% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros, en cuanto en que invirtió el crédito el 90% de los representantes fue para compra de mercadería; así mismo en cuanto a la capacitación, esta existe pero en menor porcentaje, debido al poco conocimiento de los empresarios sobre el tema de que la capacitación es factor primordial para el crecimiento del negocio. Concluyendo que los micros empresarios recurren a cajas municipales para obtener el préstamo, y también al 100% de los empresarios recibieron créditos, el destino de los créditos obtenidos es para compra de mercadería. Por lo que se les recomienda a que los micros empresarios trabajen

con recursos propios para puedan formar capital y así evitar tener que pagar deudas a largo plazo para tener mayor facilidad de trabajar con su capital propio.

Tamariz (2014) en su tesis titulada: el financiamiento y su utilización en el micro y pequeñas empresas en el Perú, 2014. Tuvo como objetivo general a identificar la importancia del financiamiento y su utilización en las MYPE en el Perú, 2014. Para ello se recurrió a fuentes secundarias como libros, artículos o investigaciones sobre el tema. La investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, de diseño no experimental – descriptivo. En el Perú las MYPE conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPE; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MYPE son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) estarían generando el 58% de la producción nacional. Por lo tanto, sería importante conocer a qué se debe la baja productividad de las MYPE. Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc. Asimismo, la investigación se concluye que los resultados de la metodología propuesta, permitió determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE. Y como recomendación es importante que los micros empresarios fluyan en el mercado buscando socios que inviertan y que crezcan dentro del mercado.

2.1.3 Regionales

Rivera (2015) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro joyerías del

distrito de Chimbote, año 2014. Tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad en las MYPE del sector comercio- rubro Joyerías del distrito Chimbote, Año 2014. La investigación tuvo el siguiente diseño: no experimental-transversal-descriptivo de una población de 6 MYPE, se aplicó un cuestionario estructurado por 20 preguntas y se utilizó la técnica de las encuestas. Los principales resultados fueron: Referente al perfil del representante legal: el 50,0% fluctúa su edad entre 31-40 años, el 83,3% son género femeninas, el 83,3% actualmente terminaron sus estudios universitarios concluidos, y el 50,0% tienen profesión de administrador. Referente a la MYPE: el 66,7% tienen de 5 a 10 años de permanencia en el mercado, el 66,7% son formales, el 66,7% son trabajadores eventuales en la MYPE, el 83,3% se formó para obtener ganancias; el 50,0% se financio con capital propio para la MYPE. Referente al Financiamiento: el 100,0% si ha solicitado crédito, el 50,0% solicitó de 1 a 2 veces de crédito, el 50,0% solicitó en otro tipo de Institución, el 66,7% el financiamiento se usa en capital de trabajo. Referente a la capacitación: el 100,0% si se ha capacitado en los últimos años, el 50,0% se ha capacitado en ventas, el 100% considera la capacitación como inversión. El 50,0% se capacito 3 veces al personal, y el 100% afirmaron que la capacitación contribuyo a la mejora de la rentabilidad. Referente a la rentabilidad: el 83,3% se consideró que en los últimos años ha mejorado la rentabilidad, el 66,7% se afirmaron que el financiamiento mejora la rentabilidad en la MYPE. Concluyendo que los micros empresarios afirmaron con respecto al financiamiento el 100% solicitaron créditos, el 50% solicitaron hasta 2 veces crédito de entidades financieras. Con lo que respecta a la capacitación el 100% se capacito en los últimos 2 años y el 50% se capacito en área de ventas por lo que se observa que los empresarios deben

de solicitar préstamos a corto plazo y así poder pagar deudas y tener una buena rentabilidad a cada término del año. Y recomendaciones es que los microempresarios también deben recurrir a trabajar con recursos propios o ahorros personales para que establezcan un buen capital para el futuro e invertir en la capacitación que también va ser muy factible que los micro empresarios van crecer con éxito.

Yovera (2014) en su tesis titulada: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014, fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, la población estuvo constituida por 50 MYPE del sector y rubro en estudio, la muestra no aleatoria por conveniencia estuvo representada por 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto a los empresarios y a las MYPE: el 100% son adultos, el 70% son de sexo masculino y el 40% tiene estudios superiores universitario completo, el 100% se dedica al negocio por más de 02 años y el 80% de las MYPE se formaron por subsistencia. Respecto al financiamiento: manifestaron que el 90% se financiaron con fondos de terceros, de los cuales un 70% obtuvo el crédito de entidades no bancarias, siendo invertida el 70% en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: manifestaron que un 40% recibió capacitación antes de recibir un préstamo, el 80% considera a la capacitación como una inversión. Respecto a la rentabilidad: El 90% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 70% afirma que la capacitación mejoró la rentabilidad. Concluyendo que las micro y pequeñas empresas de sector

comercio rubro ferreteros del distrito de castillo que en un 90% del financiamiento es mediante terceros o bancos y también el 70% el crédito obtenido invierten para capital de trabajo y un 80% recibieron capacitación antes de solicitar el crédito de las entidades bancarias y el financiamiento que obtuvieron mejoro su rentabilidad. Como recomendaciones es solicitar préstamos que tengan tasas de intereses bajas con la finalidad de generar utilidad y el crecimiento de ingreso para el micro empresario.

Agreda (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote (casco urbano), periodo 2011-2012. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del, sector comercio rubro Comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, Periodo 2011 - 2012. La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 10 MYPE de una población de 20 empresas del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 39 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados son adultos, el 50% son del sexo masculino, el 30% tienen estudios superiores no universitario completa y el 80% son casados. Respecto a las características de las MYPE: el 90% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 20% tienen dos trabajadores permanente, el 50% tienen de 3 a más trabajadores eventuales y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 100% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio de entidades no bancarias, en el año

2011 el 30% fue a corto plazo, en el año 2012 el 50% fue de corto plazo y el 50% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 100% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, sin embargo posterior al crédito el 30% ha recibido un curso de capacitación, siendo el curso más solicitado el de marketing empresarial con un 30%. Por otro lado el 100% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 100% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa. Respecto a la rentabilidad: El 100% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años. Finalmente, las conclusiones son: que el empresario identifique la importancia del financiamiento para la capacitación de su personal con el fin de mejorar su rentabilidad mediante el estudio realizado a través de estadísticas a fin de que esta utilice adecuadamente sus recursos obtenidas optimizando la gestión para su expansión y crecimiento empresarial.

Otero (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes en el departamento de San Martín periodo, 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicios de la localidad de San Martín. La investigación se utilizó un diseño científico descriptivo no experimental - Transversal. Muestra de 14 restaurantes. Debemos recordar que las Micro y pequeñas Empresas – MYPE, son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un aproximado de 97%, y en San Martín en un 100%, asimismo existen acciones

por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas MYPE, así como las acciones del Gobierno Local, Gobierno Regional, Cámara de Comercio y ONGS con referencia a la realización de actividades de capacitación a los micro empresarios. Como conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de San Martín en los el rubro de restaurantes, año 2012. Si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de San Martín en el rubro de restaurantes, año 2012. Como recomendaciones es que los micros empresarios obtengan financiamiento de sus recursos propios con la finalidad de cuidar la rentabilidad que ganaron con el financiamiento por parte de entidades bancarias.

Bazalar (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro restaurantes del distrito de Huacho, 20113. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la capacitación del micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes del distrito de Huacho, año 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 MYPES de una población de 22, a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados como el 100% de los empresarios estudiados son adultos, así como su financiamiento el 55% de su actividad económica lo financian con préstamos de terceros, respecto a la capacitación el 80% no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los préstamos. Finalmente, las conclusiones son: En su mayoría las

MYPE en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital. Asimismo del total de empresas que sus trabajadores si se capacitan, en el 50% de ellas es por cuenta de la empresa, y el otro 50%, es por cuenta del mismo trabajador, el 80% mejoro su rentabilidad a través de financiamiento que obtuvieron por parte de entidades financieras. Finalmente, se llegó a la conclusión la forma que se obtiene el dinero son financiadas por entidades no bancarias, se hacen a través de créditos, empréstitos que son pagadero a plazo, en cuanto a la rentabilidad lograron tener utilidades en un determinado periodo con los microcréditos que fueron obtenidos

Zegarra (2013) en su tesis: caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro librerías del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro librerías del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010. La investigación fue no experimental-transversal-descriptivo. Además la población estuvo conformada por 05 MYPE del ámbito de estudio, siendo el 100% la muestra a la cual se le aplicó un cuestionario estructurado de 18 preguntas con respecto a las variables en estudio, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron: Respecto al representante legal: 1) el 60% tiene edad promedio entre 31 a 40 años, 2) el 100% son del sexo masculino, 3) el 60% tiene un estado civil de conviviente, 4) el 60% tiene estudios secundarios, 5) el 100% ocupa el cargo de administrador en su MYPE, 6) el 60% tiene entre 6 a 10 años de tiempo en el desempeño del cargo. Respecto a la MYPE: 1) el 60% tiene entre 1 a 20 años de permanencia de actividad y rubro de la MYPE, 2) el 100% son formales, 3) el 60% tiene trabajadores permanentes en la MYPE, 4) el 100% formó la MYPES para

obtener ganancias, 5) el 100% no formó la MYPE para dar empleo a la familia.

Respecto al financiamiento: 1) el 100% no solicitó crédito financiero para los años 2009 y 2010, 2) el 80% no considera que el crédito financiero mejore la rentabilidad de su empresa, 3) el 60% no recurre al financiamiento informal. Respecto a la capacitación: 1) el 100% de los representantes legales si se ha capacitado en los años 2009 y 2010, 2) el 100% de los representantes legales considera a la capacitación como significado de inversión, 3) el 60% capacitó en los años 2009 y 2010 al personal de la empresa, 4) el 100% afirma que mejoró la rentabilidad con la capacitación al personal de la empresa.

Cisneros (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPE del sector comercio rubro venta de combustible del distrito de Chimbote, período 2011-2012. Tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y la formalización de las MYPE del sector comercio rubro venta de combustible del Distrito de Chimbote, período 2011-2012. La investigación fue de diseño no experimental, transversal y descriptivo. Para la recopilación de información acerca de la población se accedió a la página web del INEI, así mismo para su realización se escogió una muestra dirigida de 12 MYPE de una población de 41 del sector comercio y rubro mencionado; a las que se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: La edad promedio del 58% de los representantes de las MYPE estudiadas es de 45 años; el 100% de los representantes son del sexo masculino y tienen instrucción superior universitaria; el 100% de las MYPE son formales; el 50% necesitaron como requisito para la formalización de las MYPE copia de DNI y licencia de funcionamiento; el 100% percibe que la formalización le

da ventajas para su empresa del cual el 42% considera que la mayor ventaja es el aumento de los clientes. El 42% se inclinó por el capital propio. El 57% recibieron crédito del sistema no bancario, pagando una tasa de interés del 2.99%; así mismo el 57% utilizó el financiamiento adquirido para el capital de trabajo. Conclusiones: La mayoría de las MYPE están dirigidas por representantes que tienen una edad de 35 a 45 años; la totalidad de los representantes de las MYPE son de sexo masculino y tienen instrucción superior universitaria; La totalidad de las MYPE son formales del cual la mitad necesitaron como requisito para la formalización copia de DNI y licencia de funcionamiento; la totalidad percibe que la formalización le da ventajas para su empresa del cual la mayoría relativa considera que la mayor ventaja es el aumento de clientes; La mayoría relativa se inclinó por el capital propio ;mientras que la mayoría recibieron crédito del sistema no bancario ,pagando una tasa de interés del 2.99%,utilizando el financiamiento para el capital de trabajo. Se recomienda al micro empresarios que como financiamiento pueda utilizar recursos propios para que refleje a un futuro ya que recién lo hacen para poder obtener préstamos de entidades financieras y a un largo plazo ya pueden trabajar con los dos financiamientos y así puedan mejorar su capital de trabajo o invertir en aplicación de locales, etc.

Vega (2014) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general determinar las características principales del financiamiento la capacitación y la rentabilidad en las MYPE del sector servicio rubro hoteles y restaurantes en la provincia de

Huancavelica. El tipo de investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo correlacional. Debemos recordar que las Micro y pequeñas Empresas – MYPE, son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un aproximado de 97%, y en Huancavelica en un 100%, asimismo existen acciones por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas MYPE, así como las acciones del Gobierno Local, Gobierno Regional, Cámara de Comercio, Universidad Nacional de Huancavelica y ONG el presente trabajo trata de determinar la caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Huancavelica, año 2012. Los empresarios de la localidad solicitan créditos financieros a las entidades bancarias que le otorgan más facilidades en el acceso, siendo el de mayor requerimiento la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los libertadores de Ayacucho con el 55.56% seguidamente de la Caja Municipal de Pisco con el 27.77%. El 66.67% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos para la compra de mercaderías manufacturadas. Por otro lado el 33.33% solo accede a créditos para mejorar el local ya sea en la refacción de estos o en la ambientación. El 85% de empresas entrevistadas y/o encuestadas son de la actividad de restaurantes mientras que el 15% es de Hoteles u Hostales, determinándose que exista una mayor tendencia de los empresarios huancavelicanos a realizar la actividad relacionada a la alimentación. Finalmente como conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio de la

localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Como recomendaciones los investigadores indicamos las siguientes: Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas que ayuden a las micro y pequeñas empresas deben desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo.

2.1.4 Locales

Huamán (2014) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad en la MYPE del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012. Tuvo como objetivo general determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las MYPE en el sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el año 2012 El Tipo de investigación Fue cuantitativa -descriptivo para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 08 MYPE de una población de 15 a quienes se les aplico un cuestionario de 10 preguntas aplicando la técnica de encuesta obteniendo los siguientes resultados: el 40% del personal administrativo tenían de 20 a 29 años el 67% de los representantes de las MYPE son de sexo masculino el 47% de las MYPE tenían nivel tecnológico el 27% son licenciados en administración en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo el 33% utilizó el crédito comercial con relación al crédito de largo plazo el 27% solicitó crédito hipotecario el 47% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera así como el 27% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Finalmente las conclusiones son: la mayoría de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y aproximadamente dos tercios de las mismas si capacitan a su personal. Y como recomendaciones es trabajar con

ahorros personales para hacer crecer su negocio y así elevar la rentabilidad, también hacer llegar información a poder formalizarse para que puedan obtener préstamos a largo plazo donde pueden obtener de acuerdo a la necesidad que ellos puedan solicitar.

Estrella (2013) en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollerías del distrito de Independencia - Huaraz año 2011. Tiene como objetivo general describir las características del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE (Micro y Pequeña Empresa) del sector servicios rubro pollerías del Distrito de Independencia - Huaraz año 2011, cuya hipótesis es la siguiente: el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son importantes para el desarrollo de las MYPE del sector servicios rubro pollerías del Distrito de Independencia - Huaraz año 2011. La investigación es de tipo cuantitativo y se denomina así porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados fueron utilizados procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, tales como: el cuestionario estructurado y la lista de verificación, los mismos que permitieron llegar a los siguientes resultados: Respecto al perfil de las MYPE encuestadas refieren que, un 30% son informales y el 70 % son formales debido a los beneficios que tienen como empresas formales así como podrían recurrir al financiamiento. Respecto al Financiamiento se encontró que el 80% de las MYPE obtienen sus financiamientos por terceros, mientras solo existe un 20% que tiene financiamiento propio. Respecto a la Capacitación, los encuestados en un 80% indicaron no haber recibido capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Respecto a la Rentabilidad, el 90% opina que el financiamiento otorgado ha

mejorado la rentabilidad de su empresa. Finalmente como conclusiones del análisis de la información recolectada mediante las encuestas, así como de los antecedentes, las bases teóricas y el marco conceptual, se ha determinado las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE pollerías del distrito de Independencia de la provincia de Huaraz que la mayoría cuentan con financiamiento de terceros, así mismo la inversión del financiamiento lo llevan a cabo en capital de trabajo y la mayor parte de las MYPE se formó para generar ganancia – rentabilidad, es decir. Además de ello los empresarios consideran que la capacitación es una inversión y muy relevante para generar que la empresa sea competitiva en el mundo actual.

Cochachin (2013) en su tesis titulada: Financiamiento y rentabilidad de las MYPE en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz - Región Ancash. Tuvo como objetivo general determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz – Región Ancash en el 2012. La muestra estuvo conformada por 37 empresarios, de los cuales se redujo a 35, porque no realizó ningún préstamo. Se les aplicó un cuestionario estructurado dirigido a los propietarios de las empresas de transporte turístico de Huaraz a través de la técnica de la encuesta. Resultados: El 76% contaban con edades de 25 a 39 años; el 78% varones, el 41% tenían de 6 a 10 años de funcionamiento de su empresa; el 95% solicitó crédito, el 57% solicitó el crédito en Entidad Bancaria de los cuales al 57% le otorgó el crédito, el 57% solicitó crédito 3 veces en el año 2012, el 37% declaró que tuvo un margen de ganancia del 15%, el 77% tuvieron fuentes externas de financiamiento, el 57% lograron financiamiento del Banco de la Nación, el 64% de la Caja Rural Trujillo, el 46% fue a corto plazo, el 37% se prestó de 3 a 5

años, el 40% se prestó de más de 12,000 nuevos soles; aunque un 52% afirman que el interés es alto, el 83% afirma que incremento su rentabilidad, el 77% percibió mayor rentabilidad en el 2012 y el 71% percibió que su rentabilidad se debió al crédito financiero. Conclusión: Se ha determinado que el financiamiento incide directamente en la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz. El 40% de microempresarios obtuvieron créditos de más de 12,000 soles y 31% entre 10,000 a 12,000 nuevos soles (Tabla N° 15). El 77% que perciben que su rentabilidad fue mayor en el año 2012 (Tabla N° 18); y el 71% tienen una mejor percepción sobre la rentabilidad empresarial generado por el financiamiento Bancario y no Bancario (Tabla N° 19). Finalmente como conclusiones Las empresas del sector servicios, Rubro transporte turístico de la ciudad de Huaraz, son muy rentables gracias al financiamiento, y a que hoy en día el turismo ha tomado un papel muy importante dentro de nuestro país y mucho más siendo la ciudad de Huaraz una de las preferidas por la exquisitez de sus atractivos turísticos y con las movilidades que cuentan los transportistas brindan servicios a los turistas. Y como recomendaciones es que los micro empresarios que cuenten con servicios de transporte o empresas deben otorgar promociones publicitarias para que los turistas puedan sentirse satisfechos con el servicio que se da, y también para ello deben solicitar préstamos que inviertan en adquirir más activos fijos para la empresa y hacer crecer la rentabilidad y ganar más en capital de trabajo.

Meza (2013) en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad en la empresa de servicios turísticos " Lucho Tours" S.A.C., de la ciudad de Huaraz. Tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de la Empresa en estudio. La muestra y la población fueron los 20

trabajadores y socios de la empresa a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado, utilizando la técnica de la Encuesta. Los resultados fueron: En relación al financiamiento, los miembros de la empresa manifestaron en un 80% que el acceso al financiamiento ayuda a una empresa a crecer y alcanzar el tamaño deseado; un 75%, expresaron que la mejor alternativa de financiarse son las instituciones financieras bancarias y que para tomar la decisión de acogerse a un crédito consideran en un 50%, como principal criterio influyente a las tasas de interés, siendo su propósito fundamental, el aumentar su capital de trabajo. Y en relación a la rentabilidad, manifestaron en un 100% que la eficiencia económica y financiera de la empresa se logra con la utilización óptima de los recursos con los que cuenta, considerando en un 60%, a la eficiencia del uso de su capital de trabajo como buena. Así mismo expresaron en un 100% que la solicitud de un crédito financiero ayuda a mejorar de manera considerable la rentabilidad de la empresa. El micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una de dichas alternativas es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”. Sin embargo, antes de acceder a un canal de financiamiento, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, por último, fije los costos efectivos de financiamiento. El dinero de todo empresario no puede estar ocioso, tiene que estar en constante movimiento y rotación; de ahí la importancia de encontrar no solo fuentes de financiamiento sino también canales de inversión. Y como

recomendaciones es que los micro empresarios tengan alternativas de ambos financiamientos como ahorros personales o de entidades bancarias pero siempre cuidando la utilidad del negocio, para que a un futuro el capital de la empresa sea un éxito y hacer crecer individualmente o entre socios también invertir para la capacitación de los trabajadores para que puedan formarse y responder muy bien su trabajo.

Estrada (2013) en su tesis titulado: Caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector servicio - rubro hoteles de la ciudad de Sihuas - Ancash periodo 2011 – 2012. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector Servicio Rubro Hoteles de la Ciudad de Sihuas – Ancash periodo 2011 - 2012. La investigación fue No experimental - transversal – descriptivo – cuantitativo, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 05 MYPE de una población de 05, a quienes se les aplicó un cuestionario de 13 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 40% de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y el 20% no bancario y el 40% no opina y el 60% del financiamiento recibido lo utilizan para mantenimiento y ampliación del local y el 20% como capital de trabajo y el 20% no especifican. En cuanto a la capacitación, el 80% de las MYPE encuestadas capacitan a su personal en los cursos o componentes de atención al cliente y el 20% en calidad de servicio y en marketing 0% no lo hacen. Así mismo, las capacitaciones de los que lo hacen ha sido relevante para mejorar las técnicas de ventas e incrementar mayor porcentaje de ingresos económicos para las MYPE. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento

del sistema bancario y aproximadamente el 100% de las mismas, sí capacitan a su personal así como el 80% en atención al cliente y el 20% en calidad de servicio y el 60% de los que solicitaron préstamo invierten en mantenimiento y ampliación para la mejora del local, estas acciones de inversión en la construcción del local va mejorar progresivamente la calidad del local, con adecuados ambientes para que el cliente se sienta cómodo y satisfecho con una infraestructura dotada de todo los servicios completos. Y como recomendaciones al micro empresarios de Sihuas es trabajar con recursos propios y hacer combinación con el financiamiento de las entidades bancarias para cuidar el capital de trabajo de la empresa, ya que de ello pueden invertir en la capacitación de sus trabajadores o también compras y/o mejoramiento y ampliación de locales.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías del Financiamiento

Las MYPE y las teorías modernas sobre estructura de capital

La financiación de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) constituye una de las principales áreas de estudio de este grupo de empresas. Los problemas de asimetría de la información, selección adversa y riesgo moral, así como la motivación por mantener la propiedad y el control empresarial, adquieren una mayor relevancia en comparación con las grandes empresas, al tiempo que actúan como determinantes de su endeudamiento. Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura de capital adoptada por la empresa, luego de ser

considerados aspectos como coste de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros.

Las teorías gerenciales.

El objetivo de la empresa es la maximización de la tasa balanceada de crecimiento de la empresa, esto es, la maximización de la tasa de crecimiento de la demanda de los productos de la empresa y del crecimiento de su capital. La racionalización anterior opera con dos restricciones, una de ellas es la existencia de un límite definido en la tasa de expansión gerencial eficiente. La seguridad en el trabajo por parte de los gerentes es la otra restricción que se refleja en su preferencia por contratos de servicios, generosos proyectos de pensiones y su aversión por políticas que hagan peligrar su posición, debido a un incremento del riesgo de ser destituidos por los propietarios.

Las teorías del financiamiento de Pyme.

En el Perú y en Latinoamérica, ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. Esta propuesta provocaría que se llevaran a cabo nuevas ofertas públicas. Muchas empresas con perspectivas prometedoras obtendrían financiamiento y contratarían muchas personas que actualmente están desempleadas o subempleadas. Este estímulo fiscal podría desencadenar docenas de nuevas emisiones de títulos y valores. Si las emisiones son de bonos convertibles, y no de acciones corrientes, los inversionistas comprarían con mayor confianza. Bonos convertibles darían mayor protección, lo cual combinado con la protección fiscal

propuesta sería probablemente suficiente para mitigar la aversión al riesgo de los inversionistas y de esta manera contribuiría a que capitales frescos fluyan hacia las compañías emergentes.

La teoría tradicional Fondos Propios y Fondos Externos.

La estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Debido a razones de riesgo de negocio el costo del endeudamiento es inicialmente menor que el de los fondos propios pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa. Esto determina que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento de tal grado, que aumenta el riesgo financiero de la empresa. La estructura financiera óptima se dará en aquel punto que minimiza el costo total.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Teoría del Financiamiento Empresarial

La gestión del financiamiento es una de las funciones más importantes de la gerencia financiera, y es de vital importancia para la optimización de los recursos financieros disponibles y el crecimiento de una organización, a partir de un análisis profundo del comportamiento del mismo. Una adecuada caracterización y cumplimiento de esta función así como la claridad de los objetivos emanados de los más altos niveles de decisión ha sido clave para el desarrollo de emprendimientos exitosos y perdurables.

2.2.2 Teorías de Capacitación

Teoría del Capital Humano

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración, más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad.

Propuesta de instauración de un sistema de capacitación al interior de la empresa en México

La transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y actualicen, permanente y respectivamente, conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial.

La educación y la capacitación, además de ser fuentes fundamentales de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculcan valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación, continuidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de educación y capacitación, el trabajador encuentra el medio para ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia relación y, en consecuencia, la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo.

Teoría de la Formación del Capital Humano

La capacitación y formación del capital humano, se tendrá gente competente e influyente en todos los niveles jerárquicos conformando un equipo cualificado y adecuado capaz de influir en las decisiones de la empresa, según las necesidades y objetivos de ésta; dependiendo directamente de los propios méritos de la persona, cobrando relevancia la madurez de ésta para que se haga cargo de sus propios procesos personales, capaz de desarrollar la inteligencia emocional y de comunicarse eficientemente.

2.2.3 Teorías de Rentabilidad

La teoría de análisis e interpretación financiera

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, la cual mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

Por lo tanto, en atención a este planteamiento una empresa deberá optimizar la rentabilidad de los activos fijos tangibles. Al mismo tiempo esto no significa que la empresa deba proponerse lograr la más alta calidad posible de sus productos, pero si debe elegir el nivel más apropiado de rendimiento para el mercado y el posicionamiento de la competencia, es decir el mejor equilibrio entre la calidad y la rentabilidad que se desea obtener.

Teoría de la rentabilidad

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla.

La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observación de cualquier medida tendencia a la obtención de utilidades.

Teoría del Análisis de la Rentabilidad de la Empresa

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posterior.

La teoría de la rentabilidad empresarial

Lo primero que debe cuestionar una empresa es si un segmento del mercado potencial tiene el tamaño y las características de crecimiento adecuado. Las grandes compañías prefieren segmentos con gran volumen de ventas y suelen subestimar o evitar los segmentos pequeños. Las empresas pequeñas, a su vez, evitan los segmentos grandes, ya que estos requieren demasiados recursos. El crecimiento del

segmento es, por lo regular una característica deseable, ya que, las empresas desean que sus ventas y utilidades aumenten; pero al mismo tiempo, la competencia entrará rápidamente en los segmentos en crecimiento y, en consecuencia, disminuirá la rentabilidad de éstos.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 El Financiamiento

2.3.1.2. Definición de Financiamiento

Domínguez (2010), es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Tipos de Finanzas

a) Finanzas Públicas

b) Finanzas Privadas.

a) Las Finanzas Públicas:

Las Finanzas Públicas constituyen la actividad económica del sector público, con su particular y característica estructura que convive con la economía de mercado, de la cual obtiene los recursos y a la cual le presta un marco de acción. Comprende los bienes, rentas y deudas que forman el activo y el pasivo de la Nación y todos los

demás bienes y rentas cuya administración corresponde al Poder Nacional a través de las distintas instituciones creadas por el estado para tal fin. El Estado para poder realizar sus funciones y afrontar sus necesidades públicas, debe contar con recursos, y los mismos se obtienen a través de los diferentes procedimientos legalmente estatuidos y preceptuados en principios legales constitucionales.

Valenzuela (2010); estudia las necesidades; crea los recursos; Ingresos; Gastos, el estado hace uso de los recursos necesarios provenientes de su gestión política para desarrollar actividades financieras a través de la explotación y distribución de las riquezas para satisfacer las necesidades públicas (individuales y colectivas). Crear la plataforma adecuada en cuanto a educación, salud, seguridad social, para el desarrollo de nuevas fuentes de trabajo, crear tecnología propia, en el marco de un sistema pluralista y flexible de toma de decisiones, que articule distintos mecanismos de conformación de la voluntad colectiva. Garantizar un mayor control social sobre su gestión, mejorar los medios e instrumentos que hoy existen de representación política y social y establecer otras vías de participación complementarias a las de representación política, que fortalezcan , descentralicen su poder y transfieran responsabilidades y recursos a las comunidades estatales y locales y, finalmente, mejorar sus estructuras políticas. Desarrollar estrategias de acción concurrente y propulsar estas acciones tendentes a la protección, al desarrollo de la seguridad ciudadana, la salud, la educación, el deporte, la cultura, el trabajo, y en fin, el bienestar social, para que la economía del país pueda desarrollarse y conducirla hacia un futuro próspero. La política fiscal como instrumento de estabilización y ajuste; Políticas heterodoxas y ortodoxas (tradicionales y no tradicionales) de las finanzas públicas.

b) Las Finanzas Privadas:

Están relacionadas con las funciones de las empresas privadas y aquellas empresas del estado que funcionan bajo la teoría de la óptima productividad para la maximización de las ganancias.

Tipos de financiamiento:

Financiamiento a corto plazo:

Los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas. Tenemos las siguientes:

- ✓ **Créditos comerciales:** el crédito comercial consiste en el ofrecimiento de crédito por parte de un proveedor de productos y servicios, a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Ambos pactan una fecha de pago que obviamente el cliente deberá respetar y cumplir porque de lo contrario puede caberle alguna acción legal en su contra por no respetar conforme el plazo estipulado.
- ✓ **Créditos bancarios:** Se conoce como crédito a la operación financiera donde una entidad le concede a otra una cantidad de dinero en una cuenta a su disposición, comprometiéndose la segunda a devolver todo el dinero tomado, pagando además un interés por el uso de esa cantidad. Los créditos bancarios son otorgados por instituciones crediticias, típicamente los bancos, mediante la celebración de un contrato por el que nace la deuda.

- ✓ **Factoring:** El factoring es un instrumento de financiación a corto plazo, destinado a todo tipo de empresas, que paralelamente al servicio de carácter financiero desarrolla otros de gestión, administración y garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos.

- ✓ **Leasing:** es una operación de arrendamiento financiero que consiste en la adquisición de una mercancía, a petición de su cliente, por parte de una sociedad especializada. Posteriormente, dicha sociedad entrega en arrendamiento la mercancía al cliente con opción de compra al vencimiento del contrato. En este contrato el arrendador traspasa el derecho de usar el bien a cambio de un pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado al término del cual el arrendatario puede hacer tres cosas: comprar el bien por un valor determinado (y bajo), devolver el bien o alargar el periodo de leasing.

- ✓ **Pagares:** un pagaré es un título que registra una obligación de pago. La persona que lo emite, que se conoce como suscriptora, se compromete a pagar a un segundo individuo (el beneficiario o tomador) una cierta cantidad de dinero en un plazo estipulado.

- ✓ **Líneas de crédito:** Una línea de crédito es una forma de crédito otorgado a un gobierno, empresa o individuo por un banco u otro tipo de institución financiera similar. Aunque puede adoptar varias formas, se trata en esencia de una cuenta bancaria de la que el cliente puede usar hasta cierto límite.

- ✓ **Línea de descuento:** La línea de descuento es un subproducto que aparece en el mercado financiero a raíz de las necesidades de las empresas en financiar

sus ventas y de los instrumentos de pago existentes en la economía. En el caso español se trabaja habitualmente con pagarés, letras de cambio y recibos normalizados, estos son instrumentos de pago con un vencimiento posterior a la fecha de emisión del documento. Con una línea de descuento se consiguen adelantar los cobros pagando un interés que va en función de 2 variables: el plazo de vencimiento del pago de la deuda y del rating o clasificación crediticia que tenga el pagador (librado). En definitiva, con una línea de descuento se consigue liquidez inmediata y al pagador no le van a cobrar hasta el plazo de vencimiento indicado en el documento de pago.

Financiamiento a largo plazo:

Es una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias. Tenemos las siguientes:

- ✓ **Hipoteca:** En este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son que en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien.

- ✓ **Acciones:** Estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta son un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.

- ✓ **Bonos:** Representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.

El financiamiento puede ser útil en muchas etapas de la vida. Lo principal es entender que el crédito forma parte de un sistema financiero saludable y que si aprendes a manejarlo, podrá acercarte a conseguir tus objetivos. Antes de solicitar un crédito, debes analizar diversos factores de tu situación financiera, por ejemplo: cuántas deudas tienes, cuáles son tus gastos fijos y con qué activos cuentas. Al iniciar un negocio siempre es recomendable utilizar capital propio (ya que no estamos obligados a pagar intereses ni a tener que devolver el dinero) al menos en la etapa de la creación, y ya más adelante cuando el negocio empiece a crecer, recién empezar a buscar fuentes externas de financiamiento. Muchas empresas utilizan los préstamos bancarios para financiar y expandir sus operaciones. Mientras que los tipos de los préstamos y los términos varían, los préstamos bancarios en general tienen las mismas ventajas y desventajas para las empresas. (Montalvo, 2009)

2.3.1.3 Clasificación de las finanzas.

Por su procedencia.- Las entidades obtienen financiamiento de:

Ahorros personales:

Aquí se alude a los ahorros así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente.

Parientes y amigos:

Estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.

Empresas de capital de inversión:

Estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.

Uniones de crédito o bancos:

Suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.

2.3.1.4 Función de las Finanzas

Todas las funciones de las finanzas en una empresa, se basan en dos funciones principales: la función de inversión y la función de financiamiento.

La función de inversiones consiste en:

- ✓ Buscar opciones de inversión con las que pueda contar la empresa, opciones tales como la creación de nuevos productos, adquisición de activos, ampliación del local, compra de títulos o acciones, etc.
- ✓ Evaluar dichas opciones de inversión, teniendo en cuenta cuál presenta una mayor rentabilidad, cuál nos permite recuperar nuestro dinero en el menor tiempo posible. Y a la vez evaluar si contamos con la capacidad financiera suficiente para adquirir la inversión, ya sea usando capital propio, o si contamos con la posibilidad de poder acceder a alguna fuente externa de financiamiento.
- ✓ Seleccionar la opción más conveniente para nuestro negocio. La búsqueda de opciones de inversión se da cuando.
- ✓ Queremos hacer crecer el negocio, por ejemplo, al adquirir nuevos activos, nueva maquinaria, lanzar nuevos productos, ampliar el local, comprar nuevos locales, etc.
- ✓ Contamos con exceso de liquidez (dinero en efectivo que no vamos a utilizar) y queremos invertirlo con el fin de hacerlo crecer

La función de financiamiento consiste en:

- ✓ Buscar fuentes de financiamiento para la empresa, fuentes tales como préstamos, créditos, emisión de títulos valores, de acciones, etc.
- ✓ Evaluar dichas fuentes de financiamiento, por ejemplo, en el caso de adquirir un préstamo o un crédito, evaluar cuál nos brinda mejores facilidades de

pago, cuál tiene un menor costo (menor tasa de interés). Y, a la vez, evaluar nuestra capacidad para hacer frente a la adquisición de la deuda.

- ✓ Seleccionar la más conveniente para nuestro negocio
- ✓ Existe una falta de liquidez para hacer frente a las operaciones diarias del negocio.

2.3.1.5 Metas de las Finanzas

Las finanzas tienen que ver con las decisiones personales que tomamos.

Decisiones de inversión y necesidades de financiamiento.

Finalidad máxima de las empresas. Es la maximización de la riqueza de los accionistas, el mayor valor de empresa para los accionistas.

Invertir.- es la más importante de todas es asignar el capital disponible a diferentes activos que generan beneficios en el futuro, implican riesgos, determina la cantidad de activos, la composición de estos activos y el riesgo involucrado.

Financiamiento.- determina la mejor estructura de capital para la organización, es decir qué % del total de los activos de la organización será financiado con deudos y qué % será financiado con capital.

Reparto de utilidades.- se pueden distribuir a través de dividendos o por la recompra de acciones, los dividendos pueden ser en dinero o en acciones, la recompra consiste en que la compañía retiene acciones que están en el mercado y las utilidades que no se distribuyen se quedan en las utilidades retenidas de la empresa.

2.3.2 La Capacitación

2.3.2.1 Definición de Capacitación

Capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. (Guerrero, 2015)

Concretamente, la capacitación:

- busca perfeccionar al colaborador en su puesto de trabajo,
- en función de las necesidades de la empresa,
- en un proceso estructurado con metas bien definidas.

La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente. Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto.

Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparada para ocupar las funciones que requiera la empresa.

El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas.

Una de las principales responsabilidades de la supervisión es adelantarse a los cambios previendo demandas futuras de capacitación, y hacerlo según las aptitudes y el potencial de cada persona.

2.3.2.2 Objetivos de la Capacitación.

- ✓ Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados en términos de conocimiento, habilidades y actitudes para un mejor desempeño de su trabajo.
- ✓ Desarrollar el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados.
- ✓ Lograr que se perfeccionen los ejecutivos y empleados en el desempeño de sus puestos tanto actuales como futuros.
- ✓ Mantener a los ejecutivos y empleados permanentemente actualizados frente a los cambios científicos y tecnológicos que se generen proporcionándoles información sobre la aplicación de nueva tecnología.
- ✓ Lograr cambios en su comportamiento con el propósito de mejorar las relaciones interpersonales entre todos los miembros de la empresa.

2.3.2.3 Procesos de Capacitación

Un factor de gran importancia es que la empresa no debe de considerar al proceso de capacitación, como un hecho que se da una sola vez para cumplir con un requisito. La mejor forma de capacitación es la que se obtiene de un proceso continuo, siempre buscando conocimientos y habilidades para estar al día con los cambios repentinos que suceden en el mundo de constante competencia en los negocios. La capacitación continua significa que los trabajadores se deben encontrar preparados para avanzar, hacia mejores oportunidades ya sea dentro o fuera de la empresa. (Reyes, 2010)

Este proceso se compone de 5 pasos que continuación mencionare:

- ✓ **Analizar las necesidades.** Identifica habilidades y necesidades de los conocimientos y desempeño
- ✓ **Diseñar la forma de enseñanza:** Aquí se elabora el contenido del programa folletos, libros, actividades. Etc.
- ✓ **Validación:** Aquí se eliminan los defectos del programa y solo se presenta a unos cuantos pero que sean representativos.
- ✓ **Aplicación:** Aquí se aplica el programa de capacitación
- ✓ **Evaluación:** Se determina el éxito o fracaso del programa.

2.3.2.4 Tipos de Capacitación.

Los tipos de capacitación son muy variados y se clasifican con criterios diversos:

Por su Formalidad

Capacitación Informal.

Está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa, por ejemplo un contador indica a un colaborador de esa área la utilización correcta de los archivos contables o enseña cómo llevar un registro de ventas o ingresos, muchas de las funciones de un contador incluyen algún tipo de capacitación.

Una retroalimentación constructiva puede mejorar el desempeño de un colaborador de una manera más efectiva que la capacitación formal.

Capacitación Formal.

Son los que se han programado de acuerdo a necesidades de capacitación específica Pueden durar desde un día hasta varios meses, según el tipo de curso, seminario, taller, etc.

La inducción

El objetivo de la inducción, es ayudar al trabajador de nuevo ingreso a adaptarse a la Empresa. Generalmente orienta al trabajador dándole información de la Empresa como la misión, visión, valores, historia, estructura organizacional, disciplina interna, etc. Igualmente le da información del cargo y funciones a desempeñar. Existen diferentes tipos de Programas de Inducción, los hay formales o informales y varían entre sí por la profundidad de la orientación a impartir.

- ✓ Razonamiento inductivo: un tipo de razonamiento en que la verdad de las premisas brinda apoyo a la verdad de la conclusión, pero no la garantiza.
- ✓ Inducción experimental: un conocimiento que pasa de lo particular a lo global. Este se basa en el número de repeticiones o experimentos que se hacen.

Por su Naturaleza

Capacitación de Orientación: para familiarizar a nuevos colaboradores de la Organización, por ejemplo en caso de los colaboradores ingresantes.

Capacitación Vestibular: Es un sistema simulado, en el trabajo mismo.

Capacitación en el Trabajo: práctica en el trabajo.

Entrenamiento de Aprendices: período formal de aprendizaje de un oficio.

Entrenamiento Técnico: Es un tipo especial de preparación técnica del trabajo.

Capacitación de Supervisores: aquí se prepara al personal de supervisión para el desempeño de funciones gerenciales.

2.3.2.5 Importancia de Capacitación.

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo. La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundan en beneficios para la empresa.

Beneficios de la Capacitación.

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización.

Cómo determinar las necesidades de capacitación.

Corresponde al empresario la responsabilidad de detectar los problemas provocados por la carencia de capacitación. A él le compete todas las decisiones

referentes a la capacitación, bien sea que utilice o no los servicios de asesoría prestados por especialistas en capacitación.

Los principales medios utilizados para efectuar el reconocimiento de necesidades de capacitación son:

Evaluación del desempeño: Mediante ésta, no sólo es posible descubrir a los colaboradores que vienen ejecutando sus tareas por debajo de un nivel satisfactorio, sino averiguar también qué sectores de la empresa reclaman una atención inmediata de capacitación.

Observación: verificar dónde hay evidencia de trabajo ineficiente, como daño de equipo, atraso en el cronograma, pérdida excesiva de materia prima, número elevado de problemas disciplinario, alto índice de ausentismo etc.

Cuestionarios: investigaciones mediante cuestionarios y listas de verificación que evidencien las necesidades de capacitación.

Reuniones de Coordinación: discusiones acerca de asuntos concernientes a objetivos organizacionales, problemas operativos, planes para determinados objetivos y otros asuntos administrativos.

Modificación del trabajo: cuando se introduzcan modificaciones parciales o totales en las rutinas de trabajo, es necesario capacitar previamente a los empleados en los nuevos métodos y procesos de trabajo.

Técnicas de Capacitación: después de determinar las necesidades de capacitación y de establecer los objetivos de capacitación de sus empleados, se puede llevar a cabo la capacitación. Las ventajas y desventajas de las técnicas de capacitación más

comunes son las siguientes:

Capacitación en el puesto: contempla que una persona aprenda una responsabilidad mediante su desempeño real. En muchas empresas este tipo de capacitación es la única clase de capacitación disponible y generalmente incluye la asignación de los nuevos empleados a los trabajadores o los supervisores experimentados que se encargan de la capacitación real.

La capacitación en el puesto tiene varias ventajas: es relativamente económica; los trabajadores en capacitación aprenden al tiempo que producen y no hay necesidad de instalaciones costosas fuera del trabajo como salones de clases o dispositivos de aprendizaje programado. El método también facilita el aprendizaje, ya que los empleados aprenden haciendo realmente el trabajo y obtiene una retroalimentación rápida sobre lo correcto de su desempeño.

Conferencias: dar pláticas o conferencias a los nuevos empleados puede tener varias ventajas. Es una manera rápida y sencilla de proporcionar conocimientos a grupos grandes de personas en capacitación. Como cuando hay que enseñar al equipo de ventas las características especiales de algún nuevo producto. Si bien en estos casos se pueden utilizar materiales impresos como libros y manuales, esto podría representar gastos considerables de impresión y no permitir el intercambio de información de las preguntas que surgen durante las conferencias.

Técnicas audiovisual: la presentación de información a los colaboradores mediante técnicas audiovisuales como películas, circuito cerrado de televisión, cintas de audio o de video puede resultar muy eficaz y en la actualidad estas técnicas se utilizan con mucha frecuencia.

Tipos de capacitación

Capacitación formal

Son los que se han programado de acuerdo a necesidades de capacitación específica Pueden durar desde un día hasta varios meses, según el tipo de curso, seminario, taller, etc. La educación formal es un tipo de educación regulado, intencional y planificado. Este tipo de educación se produce en espacio y tiempo concretos y además con ella se recibe un título. La educación formal la identificamos con la educación primaria, secundaria, estudios superiores, etc. (Marenales, 1996)

Capacitación No formal

La educación no formal (ENF) hace referencia a todas aquellas actividades que se llevan a cabo fuera del ámbito escolar, así mismo pretendiendo desarrollar competencias y facultades intelectuales y morales de los individuos. Se entiende pues como "educación no formal el conjunto de procesos, medios e instituciones específicas y diferencialmente diseñados, en función de explícitos objetivos de formación o de instrucción, que no están directamente dirigidos a la provisión de los grados propios del sistema educativo reglado".(Trilla, 1998:30)

La educación no formal es un tipo de educación que va a comprender todos los procesos y prácticas que involucren a un grupo social heterogéneo, pero cuya estructura institucional no certifica para ciclos escolarizados, es decir, que tiene una intencionalidad educativa y una planificación del proceso enseñanza-aprendizaje, solamente que ésta va a ocurrir fuera del ámbito de la escolar.

Objetivos de la educación no formal

- ✓ Los objetivos de la educación no formal, se pueden enlistar de la siguiente forma:
- ✓ Crear programas educativos que propicien actitudes, valores, competencias y formas de organización social, capaces de operar en el cambio y que atiendan las necesidades existentes.
- ✓ Crear programas de capacitación que amplíen las oportunidades de empleo, mejora en el ingreso familiar y modificación de condiciones de vida.
- ✓ Transmisión de conocimientos básicos y habilidades para la comunicación y la integración de la sociedad.
- ✓ Los programas van dirigidos a personas distintas en edad, género, estatus social, raza, etc.

Factores que influyen para que la educación no formal esté vigente

- ✓ Crecimiento de la demanda educativa.
- ✓ Rentabilidad en la inversión de la educación en comparación a la convencional.
- ✓ La tecnología de información y comunicación posibilita un aprendizaje metódico y efectivo fuera de la institución escolar, sirve de base a formas de enseñanza no presenciales y potencia enormemente el aprendizaje independiente.

- ✓ La escuela ha estado más concentrada en la transmisión del saber que en generar el "saber hacer", completamente ajena al mundo laboral, cabe destacar el desfase existente entre lo que los sistemas educativos producen en cuanto a formación profesional y los requerimientos del mercado laboral, ante tal ineficiencia, la educación no formal se ha preocupado por crear programas para solventar esta deficiencia.

Capacitación informal

Se puede tratar de la capacitación informal, la cual es relacionada con instrucciones que se producen en la operatividad de las organizaciones, como es el caso de un superior o persona idónea que explica a otro de menor calificación de qué manera realizar una determinada tarea o bien les da las instrucciones para realizarla. (Mareales, 1996)

2.3.3 La Rentabilidad

2.3.3.1 Definición de Rentabilidad

Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales humanos, financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o

juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori a posteriori. (Fernández, 1996 p. 45)

2.3.3.2 Importancia de la Rentabilidad

La importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, es decir, que generen rentas y esto no significa que sólo se mire la rentabilidad. (Fernández, 1996 p. 47)

2.3.3.2 Tipos de Rentabilidad

Rentabilidad fija

Es el acuerdo de una tasa de interés fija que se paga periódicamente o con una fecha de vencimiento pactada para la inversión. Dentro de las herramientas más comunes que proporcionan una rentabilidad de este tipo están los bonos, los certificados de depósito a término o CDT y los TES o títulos de tesorería. Usualmente este tipo de tasas envuelven una referencia como el índice de precios al consumidor (IPC) o la tasa de captación de los certificados de depósitos a término (DTF), a la cual se le suman unos puntos fijos para crear la tasa final.

Rentabilidad variable

Al contrario que la mencionada anteriormente supone la inexistencia de una tasa determinada de antemano, ya que la rentabilidad del valor dependerá de aspectos

tales como las circunstancias del mercado o la situación real de las empresas emisoras. Para este tipo de rentabilidad son las acciones. En este tipo de inversiones debemos saber que así cómo es posible hallar muy buenas rentabilidades que incrementen el capital originariamente comprometido en la compra de acciones, también es viable que veamos reducido nuestro capital por variaciones negativas del valor de la acción en el mercado.

2.3.3.4 Clasificación de la Rentabilidad

Rentabilidad Económica

Sosa (2005) Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Es además totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa. Esta cifra expresa lo que una empresa tiene, capacidad de realizar con el activo que controla (sea propio o ajeno); estos es, cuantos soles gana por cada sol que tiene.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

La rentabilidad financiera.

Sosa (2005), Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen

ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Por ejemplo si se coloca en una cuenta un millón y los intereses generados son 100 mil, la rentabilidad es del 10%. La rentabilidad de la cuenta se calcula dividiendo la cantidad generada y la cantidad que se ha necesitado para generarla.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

Clasificación de la rentabilidad

Rendimiento sobre la Inversión: el Rendimiento sobre la Inversión o Índice de Rentabilidad Económica muestra la capacidad básica de la entidad para generar utilidades, o lo que es lo mismo, la utilidad que se obtiene por cada peso de activo total invertido. Proporciona el nivel de eficacia de la gestión, el nivel de rendimiento de las inversiones realizadas. Muestra en cuánto aumentó el enriquecimiento de la empresa como producto del beneficio obtenido y se calcula a través de la división de las Utilidades antes de Impuesto entre el activo total.

Rendimiento sobre la inversión = Utilidad antes de intereses e impuestos / Activo total.

Rendimiento sobre patrimonio: es un ratio de eficiencia utilizado para evaluar la capacidad de generar beneficios de una empresa a partir de la inversión realizada por los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio neto de la empresa entre su patrimonio neto.

Utilidad activo: este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, lo calculamos dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos por el monto de activos.

Utilidad por acción: establece los principios para la determinación y presentación de la Utilidad por Acción. La utilidad por acción incluye a la utilidad básica por acción y a la utilidad diluida por acción. Las empresas, que cotizan en bolsa, están obligadas a presentar en el estado de ganancias y pérdidas la utilidad por acción. Este ratio utilizado para determinar las utilidades netas por acción común.

Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

Rico (2002), en su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.
- Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta.

2.3.4 Micro y Pequeña Empresa (MYPE)

Aspecto Legal

Ley N° 28015. D.S. N° 009-2003-TR, referida a la Promoción y Formalización de MYPE. En dicha Ley se establece en el artículo dos que la MYPE es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente,

que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación producción, comercialización de bienes o prestación de servicio.

2.3.5.1 Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

2.3.5.2 El número total de trabajadores:

- a) La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive
- b) La pequeña empresa: abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

2.3.5.3 Niveles de ventas anuales:

- a) La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias.
- b) La pequeña empresa a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 unidades impositivas tributarias (UIT).

2.3.5.4 Importancia de la MYPE

La microempresa tiene una importancia fundamental tanto en la generación de empleo como en el combate de la pobreza. Es por esta razón que se han llevado a cabo varios esfuerzos con el objetivo de conocer más profundamente al sector, es por ello que se realizan grandes esfuerzos para que ellas puedan acceder a financiamientos para que de esta manera puedan surgir y combatir la pobreza. La importancia de las pequeñas y medianas empresas (MYPE) para lograr el desarrollo con inclusión social la necesidad de promover un desarrollo territorial basado en el

desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas y en su efectiva inserción en los mercados, la democratización de oportunidades y la participación de los ciudadanos, es decir, la inclusión social. Es importante porque busca que las MYPE ingresen en el mercado para generar empleo y oportunidades a los pobladores del país. Las MYPE tienen calificación en cuanto a producto para exportar, su limitación es que deben hacer consorcios de exportación. Tiene que conformarse verdaderos consorcios, que puedan negociar pedidos muy grandes y repartir el trabajo.

Micro finanzas:

Finanzas aplicadas a las microempresas. Entrega de servicios financieros (generalmente de cantidades pequeñas), específicamente aquellos que no tienen acceso a bancos comerciales y otras instituciones financieras.

Micro créditos: Aquellas operaciones financieras destinadas a la iniciación, mejora, continuidad de actividades empresariales de muy reducida dimensión, con una marginalidad de acceso a fuentes de financiación formal.

Microcrédito: Es una pequeña suma de dinero puesta a disposición de un cliente por un banco u otra institución. Un buen microcrédito adapta los términos, el precio, los criterios, la evaluación y la distribución a fin de ofrecer un mayor acceso a los clientes, mitigar el riesgo y ofrecer servicios a largo plazo. El microcrédito puede ofrecerse a un individuo o a través de un modelo de garantía de grupo.

Frecuentemente llamado “el combustible para el desarrollo del sector privado”, el microcrédito no crea potencial económico, pero sí brinda a la gente un medio de invertir su capital humano y productivo de manera más redituable y de acuerdo con sus propias prioridades. El microcrédito es un elemento crucial de la gama más

amplia de herramientas de financiación para personas pobres y de bajos ingresos, conocida como Micro financiación.

Micro financiación: incluye la administración de cantidades reducidas de dinero a través de una diversidad de productos, y un sistema de funciones intermediarias que hace circular dinero en la economía. El micro financiación es pequeño en cuanto a los montos de valor dirigidos a los clientes de bajos ingresos. Incluye préstamos, ahorros, seguro, servicios de transferencia y otros productos y servicios financieros. Los proveedores de micro financiación incluyen organizaciones no gubernamentales (ONG), grupos de autoayuda, cooperativas, cooperativas de crédito, bancos comerciales y estatales, compañías de seguro y de tarjetas de crédito, servicios de transferencia de dinero, estafetas postales y otros puntos de venta.

III. Metodología.

3.1 Tipo de investigación.

El tipo de investigación fue cuantitativa, porque para la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizó procedimientos estadísticos e instrumento de medición.

Investigación cuantitativa, es el tratamiento de información cuantificable, la cual se obtendrá mediante la aplicación de técnicas e instrumentos también cuantitativos, tales como encuestas, entrevistas u observación, cuyos resultados se pueden expresar en frecuencias, porcentajes o índices, y son generalizables a sujetos o poblaciones con características similares de los sujetos o población estudiada.(Hernández, 1991)

3.2 Nivel de la investigación.

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables del estudio.

Una teoría debe ser capaz de describir y explicar el fenómeno o fenómenos a que hace referencia. Describir implica varias cuestiones: define al fenómeno, sus características y componentes, así como definir las condiciones en que se presentan y las distintas maneras en que puede manifestarse. (Hernández, 1991)

3.3 Diseño de investigación:

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental descriptivo.

M \Rightarrow O

Dónde:

M = muestra conformada por las MYPE encuestadas

O = observación de las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad.

No experimental

Investigación no experimental: es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos con posterioridad. En este tipo de investigación no hay condiciones ni estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural. (Hernández, Fernández & Baptista, 2004)

Descriptivo

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, El propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.4 Universo y muestra

3.4.1 universo

Es el conjunto de todos los elementos (unidades de análisis que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolló el trabajo de investigación (Carrasco, 2007). La población estuvo conformada por los propietarios y administradores del sector turismo de las Mype de la provincia de Huaraz.

N = 35 propietarios y trabajadores del sector turismo en la provincia de Huaraz.

3.4.2 Muestra

La muestra es una parte o fragmento representativo de la población, cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella, de tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generarse a todos los elementos que conforman dicha población. El tamaño de la muestra se obtuvo mediante el muestreo no probabilístico intencional, porque el tamaño de la población fue pequeño (Carrasco, 2007).

n= 35 propietarios y trabajadores del sector turismo en la provincia Huaraz.

3.5 Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Variable 1: Financiamiento	Consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.	Fuentes de financiamiento	- Internas
			- Externas
			- Factoring
			- Leasing
			- El descuento
			- Línea de crédito
Variable 2: capacitación	la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización,	Formal	- Instituciones educativas
		No formal	- Enseñanza sistemática no escolar
		Informal	-Experiencia cotidiana
Variable 3: Rentabilidad	Es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.	Ratios de la rentabilidad	- Rentabilidad de patrimonio
			- Rentabilidad de inversión
			- Rentabilidad de capitales propios
			- Rentabilidad de margen de ganancia neta

3.6 Técnicas e instrumentos

3.6.2 Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

La encuesta:

La encuesta es un técnico que consiste en recopilar información de la población o muestra, mediante el cuestionario o la entrevista. La recopilación de datos se realiza a través de preguntas que indican los diversos indicadores de las variables de la hipótesis.

La encuesta como técnico de investigación de campo tiene el objeto de recopilar información para definir el problema y para probar una hipótesis. La encuesta se realiza de dos formas: La entrevista y el cuestionario (Gomero, 2006).

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario de 15 preguntas.

Es el cuestionario estructurado que se realiza con base a las variables y a los indicadores de estudio, determinado los ítems o preguntas y sus respectivas alternativas de respuesta.

3.7 Plan de análisis

Se utilizó la estadística descriptiva para analizar las frecuencias y los porcentajes de los resultados de la aplicación del cuestionario

3.8 Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	METODOLOGIA
<p>EL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO EN LA PROVINCIA DE HUARAZ PERIODO 2016</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector turismo en la provincia de Huaraz período 2016?</p>	<p>Objetivo General. Describir las principales características del financiamiento, la capacitación la rentabilidad de las MYPES en la provincia de Huaraz</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento de las MYPE del sector turismo en la provincia de Huaraz. 2. Describir las características de la capacitación de MYPE del sector turismo en la provincia de Huaraz. 3. Analizar las características de la rentabilidad de MYPE del sector turismo en la provincia de Huaraz. 	<p>1. El tipo de investigación cuantitativo</p> <p>2. Nivel de investigación de la tesis Nivel descriptivo</p> <p>3. Diseño de la investigación Descriptivo simple – no experimental</p> <p>4. El universo y muestra Universo: 35 propietarios y administradores Muestra: 35 propietarios y administradores</p> <p>5. Plan de análisis Estadística descriptiva</p>

3.9 Principios éticos

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación.

Respeto por las personas.

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

Honestidad: se informó a los propietarios y administradores de sector turismo los fines de la investigación, cuyos resultados se encontraron plasmados en el presente estudio.

IV. RESULTADOS

Respecto al objetivo específico 01: describir a las principales características del financiamiento

ITEMS	TABLA	RESULTADOS
Usted utilizó sus ahorros propios como financiamiento para su micro empresa	1	Del 100% de los encuestados el 57% afirmaron que utilizaron sus ahorros personales como financiamiento para su micro empresa y el 43% atestiguaron que no utilizaron sus ahorros personales para financiar su micro empresa.
Usted utilizó el financiamiento de los bancos para su micro empresa	2	Del 100% de los encuestados el 60% afirmaron que su financiamiento fue mediante entidades financieras y el 40% manifestaron que no utilizaron ningún financiamiento de entidades financieras.
Usted utilizó sus terrenos para poder financiar su micro empresa	3	Del 100% de los encuestados el 57% utilizaron sus terrenos para poder financiar su micro empresa y el 43% afirmaron que utilizaron otros medios para financiar su micro empresa.
Usted utilizó el descuento cuando obtuvo préstamo para su micro empresa	4	Del 100% de los encuestados el 63% afirmaron que no utilizó el descuento cuando solicitó crédito a la entidad financiera y el 37% dijeron que si utilizó el descuento.
Usted utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para su micro empresa	5	Del 100% de los encuestados el 83% alegaron que si utilizó la línea de crédito como instrumento financiero y el 17% manifestaron que no utilizó ninguna línea de crédito para su micro empresa.

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 1, 2, 3, 4, y 5 del Anexo 01

Respecto al objetivo específico 02: describir a las principales características de la capacitación

Los trabajadores de su micro empresa cuentan con títulos profesionales	6	Del 100% de los encuestados el 71% afirmaron que sus trabajadores cuentan con títulos profesionales y el 29% atestiguaron que no cuentan con ningún título profesional.
Los trabajadores de su micro empresa reciben certificaciones en las capacitaciones realizadas por el MINCETUR	7	Del 100% de los encuestados el 80% alegaron que sus trabajadores si reciben certificaciones por la MINCETUR y el 20% dijeron que no reciben o no participan en dicho evento.
Usted como empresario brinda capacitación a sus trabajadores en su empresa	8	Del 100% de los encuestados el 69% manifestaron si brindan capacitación a sus trabajadores y el 31% atestiguaron que no brindan ninguna capacitación.
Usted realizó programas de capacitación con las instituciones educativas respecto a su empresa	9	Del 100% de los encuestados el 54% afirmaron que si realizaron capacitación con las instituciones educativas y el 46% certificaron que no realizó ningún programa de capacitación.
Considera usted que sus habilidades empresariales se deben a la experiencia ganada.	10	Del 100% de los encuestados el 71% afirmaron que sus habilidades empresariales son bien para su empresa y el 29% manifestaron que no considera sus habilidades empresariales.

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 6, 7, 8, 9, y 10 del Anexo 01

Respecto al objetivo específico 03: Analizar las principales características de la rentabilidad

Usted analiza el rendimiento sobre patrimonio de su micro empresa	11	Del 100% de los encuestados el 57% atestiguaron que no analiza el rendimiento sobre patrimonio de su micro empresa y el 43% afirmaron que si realiza el rendimiento sobre patrimonio de su Mype.
Usted analiza el rendimiento sobre inversión para su micro empresa	12	Del 100% de los encuestados el 54% manifestaron que no analiza el rendimiento sobre patrimonio de su micro empresa y el 46% dijeron que si realiza el rendimiento sobre patrimonio de su Mype.
Usted analiza la utilidad de activo de su micro empresa	13	Del 100% de los encuestados el 86% afirmaron que no analiza la utilidad de activo sobre su micro empresa y el 14% declararon que si realiza el rendimiento de la utilidad de activo.
Usted analiza la utilidad por acción de su micro empresa	14	Del 100% de los encuestados el 77% manifestaron que no realiza el análisis de la utilidad por acción y el 23% dijeron que si analiza la utilidad por acción.
Considera usted que su negocio es rentable	15	Del 100% de los encuestados el 91% afirmaron que su negocio es rentable y el 9% atestiguaron que no es rentable su micro empresa.

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14 y 15 del Anexo 01

4.1 Análisis de resultados

Según nuestro estudio del total de encuestados el 57% afirmaron que utilizaron sus ahorros personales como financiamiento para su micro empresa, y el 43% dijeron que no utilizaron sus ahorros personales para financiar su micro empresa. Este resultado es coherente con los estudios realizados por **Jiménez (2013)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro abarrotes del distrito Chimbote 2013, quien obtuvo como resultados que los empresarios encuestados en un 40,0 % no solicitó créditos financieros y el 40,0 % lo invirtió en compra de activos para su local y el 40,12% utilizaron sus ahorros personales.

En cuanto a la forma de financiamiento el 60% nos informaron que lo realizaron mediante entidades bancarias y el 40% afirmaron que no utilizaron ningún respaldo de alguna entidad. Este resultado guarda relación con **Luna (2013)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresa sector comercio - rubro heladería artesanal en el distrito de Abancay departamento de Apurímac, periodo 2012 – 2013, que tuvo como objetivo describir la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del rubro heladerías artesanales en el Distrito de Abancay Departamento de Apurímac, durante el periodo 2012-2013. Los principales resultados alcanzados son: Respecto al Financiamiento.- El 70% de consultados considero que el principal problema para iniciar un negocio de heladería es contar con un capital inicial. Un 60% sostiene que carecen de información sobre el financiamiento y crédito que ofrece el sistema bancario. 60% considero que el Estado no brinda incentivos económicos a las MYPE de este rubro. El 50% considero la

informalidad como factor principal para que las heladerías artesanales no obtengan financiamiento.

En cuanto a la forma de obtención del crédito el 57% utilizaron sus terrenos para poder obtener créditos para su micro empresa y el 43% usaron otros medios para financiarla. Este resultado reafirma al estudio realizado por **Gutiérrez (2013)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector comercio – rubro manualidades, del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010. Tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector comercio-rubro manualidades del distrito Chimbote, periodo 2009-2010. Obtuvo como resultado Referente al financiamiento: el 40% solicitaron crédito financiero en Caja la Santa y Mi banco, el 40% afirmaron que sí mejoró la rentabilidad con el crédito obtenido, el 40% invirtió el crédito en capital de trabajo. Por otro lado, un 40% acudieron al financiamiento informal, el 50% utilizaron sus bienes para financiar su micro empresa.

En cuanto a herramientas financieras el 63% de los encuestados respondieron que no utilizó el descuento cuando solicitó crédito a la entidad bancaria y el 37% afirmaron que si utilizó el descuento. Este resultado oscilan al de **Muñoz (2013)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación de las MYPE del sector servicios rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012. Tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento, y la capacitación de las MYPE del sector servicios, rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, periodo 2012. Tiene como resultado Respecto al financiamiento el 60% recurrieron a préstamos a Cajas Municipales es decir los préstamos se realizaron a

instituciones no financieras. El 100% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros, en cuanto en que invirtió el crédito el 90% de los representantes fue para compra de mercadería; así mismo en cuanto a la capacitación, esta existe pero en menor porcentaje, debido al poco conocimiento de los empresarios sobre el tema de que la capacitación es factor primordial para el crecimiento del negocio, el 34% no utilizaron el descuento para obtener el préstamo de la entidad financiera.

Del 100% de la encuesta realizada el 83% informaron que si utilizó la línea de crédito como instrumento financiero y el 17% dijo que no la utilizó en beneficio para su micro empresa. Este resultado guarda relación con **Rivera (2015)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro joyerías del distrito de Chimbote, año 2014. Tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad en las MYPE del sector comercio- rubro Joyerías del distrito Chimbote, Año 2014. Obtuvo como resultado Referente al Financiamiento: el 100% si ha solicitado crédito, el 56% utilizaron una línea de crédito como alternativa para el financiamiento, el 50,% solicitaron de 1 a 2 veces de crédito, el 50,% solicitaron en otro tipo de Institución, el 66,7% el financiamiento se usaron en capital de trabajo.

Del 100% de los encuestados el 71% afirmaron que sus trabajadores cuentan con títulos profesionales y el 29% alegaron que no cuentan con ningún título profesional. Este resultado es coherente con **Agreda (2013)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote (casco urbano), periodo 2011-2012. Tuvo por objetivo general describir

las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del, sector comercio rubro Comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, Periodo 2011 - 2012. Obtuvo como resultados: respecto a la capacitación: El 100% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, sin embargo posterior al crédito el 30% ha recibido un curso de capacitación, siendo el curso más solicitado el de marketing empresarial con un 30%, el 65% de los empresarios afirmaron que no tienen título profesionales, el 46% no reciben certificados cuando asistente a eventos de entidades públicas. Por otro lado el 100% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 100% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa.

Del 100% de respuestas obtenidas el 80% respondieron que sus trabajadores si recibieron certificaciones por la MINCETUR y el 20% afirmaron que no la recibieron o no participaron en dichos eventos. Este resultado confirma el estudio realizado por **Agreda (2013)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote (casco urbano), periodo 2011-2012. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del, sector comercio rubro Comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, Periodo 2011 - 2012. Obtuvo como resultados: respecto a la capacitación: El 100% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, sin embargo posterior al crédito el 30% ha recibido un curso de capacitación, siendo el curso más solicitado el de marketing empresarial con un 30%, el 65% de los empresarios afirmaron que no tienen título profesionales, el 46% no reciben

certificados cuando asisten a eventos de entidades públicas. Por otro lado el 100% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 100% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa.

Del total de encuestados el 69% informaron que brindan capacitación a sus trabajadores y el 31% testificaron que no realizan ningún tipo de capacitación. Este resultado es coherente con **Zegarra (2013)** en su tesis: caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro librerías del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010. Tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro librerías del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010. Obtuvo como resultados Respecto a la capacitación: el 100% de los representantes legales si se ha capacitado en los años 2009 y 2010, el 100% de los representantes legales considero a la capacitación como significado de inversión, el 60% de los representantes de la empresa capacito en los años 2009 y 2010 al personal de la empresa, el 76% afirmaron que los empresarios no brindan capacitación a sus trabajadores.

Según los datos obtenidos de los encuestados el 54% respondieron que si realizaron capacitación con las instituciones educativas y el 46% afirmaron que no realizaron ningún programa de capacitación. Este resultado e guarda relación con la investigación realizada por **Estrella (2013)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollearías del distrito de Independencia - Huaraz año 2011. Tiene como objetivo general describir las características del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE (Micro y Pequeña Empresa) del sector

servicios rubro pollerías del Distrito de Independencia - Huaraz año 2011. Obtuvo como resultados. Respecto a la Capacitación, los encuestados en un 80% indicaron no haber recibido capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Respecto a la Rentabilidad, el 90% opina que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 67% no realizaron convenios para realizar capacitación en las instituciones educativas.

En cuanto a habilidades empresariales el 71% nos afirmaron que son de bien para su micro empresa y el 29% afirmaron que no las considera. Confirmando de esta manera los resultados obtenidos por **Cochachin (2013)** en su tesis titulada: Financiamiento y rentabilidad de las MYPE en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz - Región Ancash. Tuvo como objetivo general determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las MYPE del sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz – Región Ancash en el 2012. Resultados: El 76% contaban con edades de 25 a 39 años; el 78% varones, el 41% tenían de 6 a 10 años de funcionamiento de su empresa; el 95% solicitó crédito, el 57% solicitó el crédito en Entidad Bancaria de los cuales al 57% le otorgo el crédito, el 57% solicitó crédito 3 veces en el año 2012, el 37% declaró que tuvo un margen de ganancia del 15%, el 77% tuvieron fuentes externas de financiamiento, el 57% lograron financiamiento del Banco de la Nación.

Del 100% de los encuestados, el 57% no analizan el rendimiento sobre patrimonio de su micro empresa y el 43% afirmaron que si realizan el rendimiento sobre patrimonio de su Mype. Este resultado guarda relación con **Meza (2013)** en su tesis titulada: el financiamiento y la rentabilidad en la empresa de servicios turísticos " Lucho Tours" S.A.C., de la ciudad de Huaraz. Tuvo por objetivo describir las

principales características del financiamiento y la rentabilidad de la Empresa en estudio. Obtuvo como resultados considerando en un 60%, a la eficiencia del uso de su capital de trabajo como buena. Así mismo expresaron en un 100% que la solicitud de un crédito financiero ayuda a mejorar de manera considerable la rentabilidad de la empresa, el 54% afirmaron que no realiza el análisis de su rentabilidad en su micro empresa.

En cuanto al rendimiento sobre la inversión el 54% de los encuestados no analizan el rendimiento sobre inversión para su Mype y el 46% si realizan dicho análisis de rendimiento. De esta forma el resultado guarda relación con **Estrada (2013)** en su tesis titulado: Caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector servicio - rubro hoteles de la ciudad de Sihuas - Ancash periodo 2011 – 2012. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector Servicio Rubro Hoteles de la Ciudad de Sihuas – Ancash periodo 2011 - 2012. En cuanto a la capacitación, el 80% de las MYPE encuestadas capacitan a su personal en los cursos o componentes de atención al cliente y el 20% en calidad de servicio y en marketing 0% no lo hacen. Así mismo, las capacitaciones de los que lo hacen ha sido relevante para mejorar las técnicas de ventas e incrementar mayor porcentaje de ingresos económicos para las MYPE.

Con respecto a la utilidad sobre el activo los encuestados afirmaron que no analizan la utilidad de activo en un 86% y el 14% restante afirmaron que si realiza el rendimiento de la utilidad de activo. Este resultado se ve reafirmado bajo el estudio realizado por **Rosales (2014)** en su tesis denominada: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

del sector turismo - rubro hostales y restaurantes de la ciudad de Tumbes, departamento de Tumbes periodo 2012 – 2013. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector Turismo de la Localidad de Tumbes. El 100% de las MYPE determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2012. Si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Tumbes en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012. Si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo de la localidad de Tumbes en los rubros de hostales y restaurantes, año 2012.

Del total de los encuestados el 77% respondieron que no realiza el análisis de la utilidad por acción y el otro 23% afirmaron que si analiza la utilidad por acción. Este resultado asegura lo expresado por **Lozano (2014)** en su tesis titulada como: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro ferretería en el mercado ferrocarril del distrito de Chimbote periodo 2011. Tuvo por objetivo describir las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE del sector Comercio de las ferreterías en el mercado ferrocarril del Distrito de Chimbote, periodo 2011. Respecto a la rentabilidad de las Mype: el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011 y el 20% de los representantes de las MYPE manifestaron que la rentabilidad está relacionada con la capacitación recibida. El 89% afirmaron que desconocen el tema de análisis de la utilidad por acción.

En cuanto a rentabilidad el 91% nos expresaron que su negocio es rentable y por el contrario el 9% nos respondieron que no es rentable. De esta forma el estudio nos lleva a autentificar lo sustentado por **Atarama (2014)** en su tesis titulada: caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector servicios – rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2012. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- transporte. Respecto a la Rentabilidad: el 53% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 93% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 86% expresaron que en los últimos 02 años mejoró la rentabilidad de la empresa, el 95% afirmaron que el negocio que tienen es muy rentable ya que les genera un ingreso para el empresario.

V. CONCLUSIONES

5.1 Entre las principales características del financiamiento en el sector turismo en la provincia de Huaraz durante el periodo 2016 podemos describir que en la micro y pequeña empresa el 57% afirman haber utilizado sus ahorros personales como forma de financiamiento para su micro empresa, el 60% manifiestan que lo realizaron mediante las entidades crediticias, mientras que el 57% sostuvo que utilizaron sus terrenos como una garantía hipotecaria para poder financiar su micro empresa, el 83% afirmaron que si utilizó la línea de crédito como instrumento financiero; concluimos en nuestra investigación lo siguiente, que se pudo verificar que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector turismo en la provincia de Huaraz corresponden a un nivel medio, tal y como corroboran los propietarios y administradores de las micro empresas según la investigación y también podemos identificar otras características financieras tales como que dentro de los principales criterios que influyen en la decisión de solicitar un financiamiento, son el exceso pago de los intereses de los préstamos, lo que crea menores posibilidades de desarrollo pese a financiar sus activos de la empresa.

5.2 En cuanto a capacitación en el sector turismo en las micro y pequeñas empresa en la provincia de Huaraz, en el periodo 2016; podemos describir lo siguiente según datos encontrados en la investigación que el 71% afirman que sus trabajadores cuentan con títulos profesionales, además que el 80% manifestó que sus trabajadores si reciben certificaciones por el MINCETUR, mientras que el 54% alegaron que si realizaron capacitación con las instituciones educativas, el 71% sostuvo que si fluyen sus habilidades empresariales en favor de su micro

empresa; cabe entonces mencionar que dentro de los resultados obtenidos nos refleja además como característica principal que los propietarios y/o administradores de la micro y pequeña empresa del sector turismo son exigentes en cuanto a la capacitación de sus trabajadores con lo que les hace conocimiento de que es importante la capacitación permanente para sus trabajadores y por lo tanto fluye en beneficio de la micro empresa y del empresariado en general

5.3 Se ha analizado las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector turismo en la provincia de Huaraz, en el periodo 2016; obteniendo los siguientes resultados, que el 57% afirmaron que no analizan el rendimiento sobre patrimonio de su micro empresa, el 86% atestiguaron que no analiza la utilidad de activo sobre su micro empresa, el 77% garantizaron que no realiza el análisis de la utilidad por acción y el 91% alegaron que su negocio es muy rentable; en conclusión podemos afirmar que existe deficiencia en la parte económica y financiera por lo que los empresarios no realizan un estudio por menor sobre la rentabilidad de la micro empresa, solo logra con la utilización óptima con sus ahorros personales, la solicitud de un crédito financiero ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa ya que con ello pueden lograr el incremento patrimonial deseado. Como característica principal podemos encontrar que no se realiza un análisis adecuado de ninguna herramienta de rentabilidad que ayude a obtener un mejor panorama rentable dentro de sus empresas.

5.4 Finalmente se determina como resultado de la investigación, que la característica principal de financiamiento ha respondido favorablemente para que las Mype puedan autofinanciarse y así cubrir sus necesidades; en lo que respecta a la

capacitación podemos describir que pese al progreso que existe aún persiste una carencia en la capacitación de sus trabajadores con respecto de crear programas en diferentes rubros para así desenvolverse mejor cada trabajador; y en lo que respecta a la rentabilidad como característica principal destaca que hay falta de asesoramiento de profesionales en temas de como analizar el rendimiento de la rentabilidad de su negocio y como invertir esa utilidad para generar mayor capital y también un mejor margen de ingresos.

VI. RECOMENDACIONES

- 6.1** Las empresas del sector turismo, deben realizar actividades formales para obtener beneficios de las entidades financieras, con el fin de mejorar su organización administrativa y la diversidad de servicios que prestan a los turistas extranjeros y nacionales; con base al financiamiento bancario y no bancario con el fin de mejorar la atención de servicio al turista y también implementar modernos equipos para poder satisfacer las necesidades de cada turista.
- 6.2** Los propietarios y/o administradores de las micro empresas del sector turismo deben realizar programas de capacitación en diferentes rubros para poder satisfacer y complacer al cliente, y también con mantener un mejor servicio y atención a los turistas que día a día visitan diferentes lugares de Huaraz y callejón de Huaylas, etc. También hacer llegar como recomendación a las entidades financiera que otorguen capacitaciones gratuitas a sus clientes de la pequeña y micro empresa del sector turismo, para de esa forma preparar empresarios con herramientas tanto empresariales como financieras adecuadas que permitan un mejor desempeño y una mejor obtención de resultados, de esa forma se verán retribuidos con una reducción de sus moras evitando así clientes morosos.
- 6.3** Las empresas del sector turismo deben buscar profesionales que les ayude a cómo hacer análisis de su rentabilidad de su negocio, ya que les va ayudar a lograr un incremento al patrimonio de la empresa, a los empresarios invocarlos a realizar análisis de su rentabilidad, asesorarse por profesionales

que les ayude a lograr un rendimiento óptimo en su empresa, que le ayude a cómo hacer los análisis respectivos que influyen en su negocio, y así se puede reinvertir ganancias reduciendo endeudamientos con fuentes externas a fin de evitar gastos financieros que van en desmedro de la misma empresa,

6.4 Como recomendación final en cuanto al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro empresas del sector turismo; se debe utilizar ahorros personales ya que a medida que van teniendo más capital se abrirán nuevas opciones de financiamiento sean por préstamos de bancos, y puedan invertir en comprar más activos para la empresa, también se recomienda realizar capacitación a los trabajadores ya que de ello va servir para tener mejor desenvolvimiento de cada trabajador y en cuanto a la rentabilidad es buscar asesoramientos para así maximizar las ganancias para que así mejore el margen de ingresos y tener una solvencia positiva en su capital.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Acedo, J. (2011). *Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España.* En España para obtener el grado de doctorado en la universidad de España. Recuperado de:

<https://www.unirioja.es/apnoticias/servlet/Noticias?codnot=96&accion=detno>

Agreda, A. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro comercializadoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote (casco urbano), periodo 2011-2012.* En Chimbote para optar el título profesional de contador público en la universidad ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027846>

Atarama, S. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector servicios – rubro transporte de pasajeros de la ciudad de Piura, periodo 2012.* En Piura, para obtener el título profesional en la universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034168>

Bazalar, R. (2013). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro restaurantes del distrito de Huacho, 20113.* En huacho para obtener el título profesional de contador público. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000028218>

Casachagua, Espinoza, & Flores (2011). *El Financiamiento como Estrategias de Optimización de Gestión en las MYPE del sector comercial de Huancayo.*

Recuperado de:

http://www.uncp.edu.pe/sites/uncp.edu/files/institucional/oficina/investigacion/publicaciones/innovacion_contable.pdf

Cisneros, J. (2013). *Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPES del sector comercio –rubro venta de combustible del distrito de Chimbote, período 2011-2012.* En Chimbote para obtener su título profesional de contador público en la universidad de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032566>

Cochachin, M. (2013). *Financiamiento y rentabilidad de las MYPES en el sector servicios rubro transporte turístico de Huaraz - Región Ancas.*

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027884>

Coronado (2012). *Influencia de la tecnología en el desarrollo de las MYPE.*

Recuperado de:

https://prezi.com/_wc5ckuwhusd/influencia-de-la-globalizacion-en-el-desarrollo-de-las-mypes/

Espinoza, F. (2012). *Incidencia del financiamiento del BCP - Chimbote en las Mype de la provincia de la Santa en el periodo 2009-2010.* En Chimbote. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Uladech. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037001>

Estrella, D. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollearías del distrito de Independencia - Huaraz año 2011.* En Huaraz, para optar su título profesional de contador público en la universidad los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027884>

Estrada (2013). *Caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector servicio - rubro hoteles de la ciudad de Sihuas - Ancash periodo 2011 – 2012.* En Huaraz, para optar su título profesional de contador público en la universidad los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032257>

Gachpin, H. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas licoreras en México.* En México, para optar el grado de bachiller en la universidad de México. Recuperado de:

<http://www.casadellibro.com/libro-estructura-financiera-y-coste-de-la-deuda-de-las-empresas-riojana-s/9788496487147/1199005>

Gutiérrez, C. (2013). *Caracterización del financiamiento y la capacitación en las MYPES del sector comercio – rubro manualidades, del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010.* Para optar el título profesional de contador público en la universidad de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032560>

Huamán, A. (2014). *En su tesis titulada como El financiamiento y la rentabilidad en la MYPES del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012.*

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032257>

Jiménez, R. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Mype del sector comercio, rubro abarrotes del distrito Chimbote, año 2013.* Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037003>

Luna, E. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresa sector comercio - rubro heladería artesanal en el distrito de Abancay departamento de Apurímac, periodo 2012 – 2013.* Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034428>

Lozano, A. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro ferretería en el mercado ferrocarril del distrito de Chimbote periodo 2011.* Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035878>

Meza, L. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad en la empresa de servicios turísticos " Lucho Tours" S.A.C., de la ciudad de Huaraz.* Para optar su título

profesional de contador público en la universidad católica los Ángeles de
Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032261>

Muñoz, K. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación de las MYPES del sector servicios –rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012.* En Sullana para obtener el título profesional de contador público en la universidad de Sullana. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032261>

Roldan, M. (2013). *Caracterización y ventajas del financiamiento externo en la gestión de obras de montajes electromecánicos en las empresas en el Perú. Período 2013.* Para obtener el título profesional de contador público en la universidad del Perú. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032562>

Otero, P. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes en el distrito provincia y departamento de San Martín periodo, 2012 – 2013.* Para optar el título profesional en la universidad los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034163>

Rivera, I. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro joyerías del distrito de Chimbote, año 2014.* Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037006>

Rodríguez, A. (2011). *El turismo en la villa la Ensenada. En la universidad de Chile.* Recuperado de:

http://www.gestionturistica.cl/biblioteca/tesis/pregrado/uach/doc/AR_cuerpo.pdf

Rosales, P. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo - rubro hostales y restaurantes de la ciudad de Tumbes, departamento de Tumbes periodo 2012 – 2013.* Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034367>

Silva, M. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas [MYPES] del sector comercio – rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011.* para optar el título profesional de contador público en la universidad de Piura. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034172>

Sepúlveda, Basurto, Vizcarra, (2010). *El turismo en la ciudad de cuzco.* Recuperado de:

<http://www.millaturismo.com/es/atractivos-turisticos-de-cusco/>

Silupú, (2008). *El limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico.* Recuperado de:

http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_1/silup_u_n1.pdf

Tamariz, T. (2014). *El financiamiento y su utilización en el micro y pequeñas empresas en el Perú, 2014.* en Perú para obtener su grado de maestría en la universidad nacional de Trujillo. Recuperado de:

[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D88005ABDC9/\\$FILE/9.resultado_encuesta_micro_peque%C3%B1a_empresa.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D88005ABDC9/$FILE/9.resultado_encuesta_micro_peque%C3%B1a_empresa.pdf)

Vega, R. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro hoteles y restaurantes en la provincia de Huancavelica, departamento de Huancavelica, periodo 2012 – 2013.* Para obtener el grado de título profesional de contador público en la universidad de Huancavelica. .
Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034237>

Yovera, F. (2014). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014.* Para optar su título profesional de Lic. En administración en la universidad de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034211>

Zapata, B. (2012). *cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas.* Para optar su grado de maestría en la universidad de España. Recuperado de:

<http://www.faedpyme.upct.es/fir/index.php/revista1/article/view/5/14>

Zegarra, J. (2013). *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio, rubro librerías del distrito de Chimbote, periodo 2009-2010.* En Chimbote para obtener su título profesional de contador público en la universidad católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032562>

ANEXOS

Anexo 01:

Tabla 1. Utilizó sus ahorros propios como financiamiento para su empresa.

Alternativas	Propietarios	%
Si	20	57%
No	15	43%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

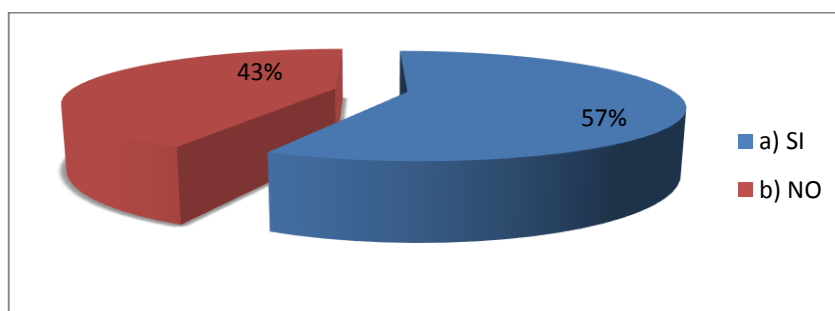


Figura 01: Utilizó sus ahorros propios como financiamiento para su empresa.

Fuente: Tabla 01

Interpretación: del 100% de los encuestados el 57% afirmaron que utilizaron sus ahorros personales como financiamiento para su micro empresa y el 43% atestiguaron que no utilizaron sus ahorros personales para financiar su micro empresa.

Tabla 2. Utilizó el financiamiento de los bancos para su micro empresa.

Alternativas	Propietarios	%
Si	21	60%
No	14	40%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

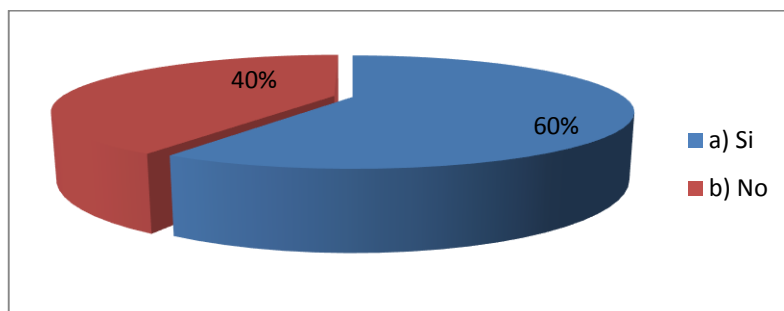


Figura 02: Utilizó el financiamiento de los bancos para su micro empresa.

Fuente: Tabla 02

Interpretación: del 100% de los encuestados el 60% afirmaron que su financiamiento fue mediante entidades financieras y el 40% manifestaron que no utilizaron ningún financiamiento de entidades financieras.

Tabla 3.Utilizó sus terrenos para poder financiar su micro empresa.

Alternativas	Propietarios	%
Si	20	57%
No	15	43%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

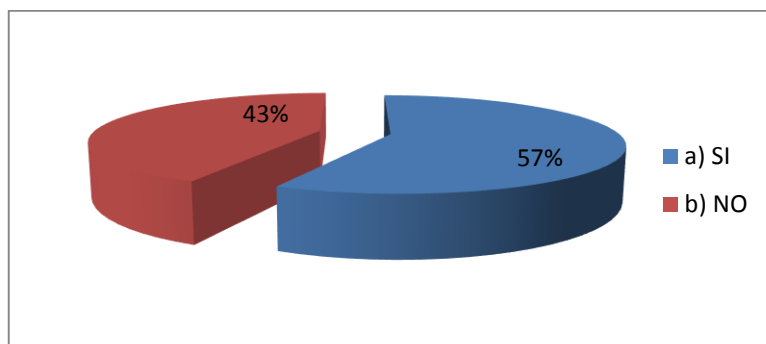


Figura 03: Utilizó sus terrenos para poder financiar su micro empresa.

Fuente: Tabla 03

Interpretación: del 100% de los encuestados el 57% utilizaron sus terrenos para poder financiar su micro empresa y el 43% afirmaron que utilizaron otros medios para financiar su micro empresa.

Tabla 4.Utilizó el descuento cuando obtuvo préstamo para su empresa.

Alternativas	Propietarios	%
Si	13	37%
No	22	63%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

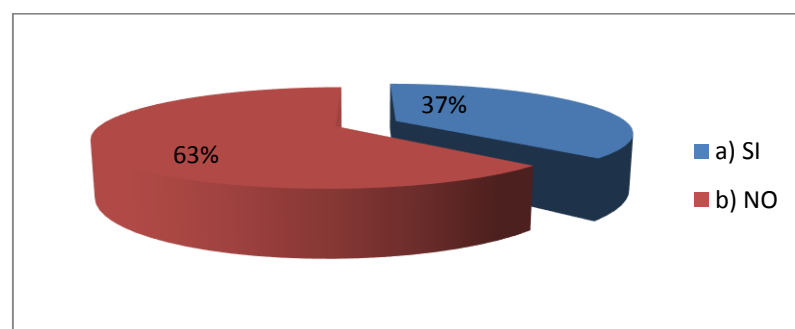


Figura 04: Utilizó el descuento cuando obtuvo préstamo para su empresa.

Fuente: Tabla 04

Interpretación: del 100% de los encuestados el 63% afirmaron que no utilizo el descuento cuando solicito crédito a la entidad financiera y el 37% dijeron que si utilizo el descuento.

Tabla 5.Utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para su empresa.

Alternativas	Propietarios	%
Si	29	83%
No	6	17%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

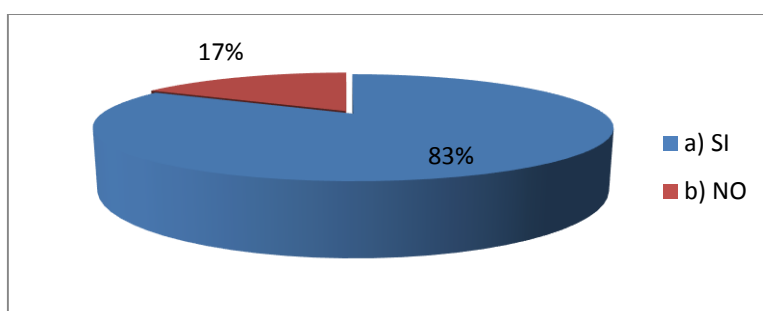


Figura 05: Utilizó la línea de crédito como instrumento financiero para su empresa.

Fuente: Tabla 05

Interpretación: del 100% de los encuestados el 83% alegaron que si utilizo la línea de crédito como instrumento financiero y el 17% manifestaron que no utilizo ninguna línea de crédito para su micro empresa.

Tabla 6.Trabajadores de la empresa que cuentan con títulos profesionales.

Alternativas	Propietarios	%
Si	25	71%
No	10	29%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

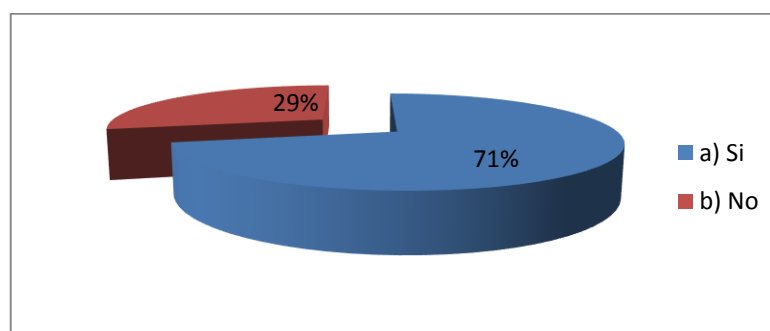


Figura 06: Trabajadores de la empresa que cuentan con títulos profesionales.

Fuente: Tabla 06

Interpretación: del 100% de los encuestados el 71% afirmaron que sus trabajadores cuentan con títulos profesionales y el 29% atestiguaron que no cuentan con ningún título profesional.

Tabla 7. Los trabajadores de su empresa reciben certificaciones en las capacitaciones realizadas por el MINCETUR.

Alternativas	Propietarios	%
Si	28	80%
No	7	20%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

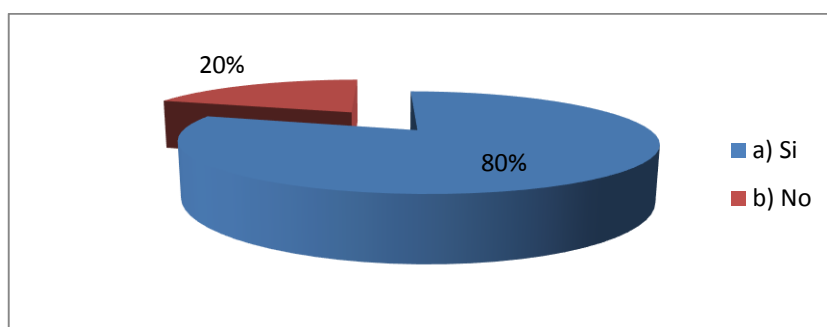


Figura 07: Los trabajadores de su empresa reciben certificaciones en las capacitaciones realizadas por el MINCETUR.

Fuente: Tabla 07

Interpretación: Del 100% de los encuestados el 80% alegaron que sus trabajadores si reciben certificaciones por la MINCETUR y el 20% dijeron que no reciben o no participan en dicho evento.

Tabla 8. Como empresario brinda capacitación a sus trabajadores de su empresa.

Alternativas	Propietarios	%
Si	24	69%
No	11	31%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

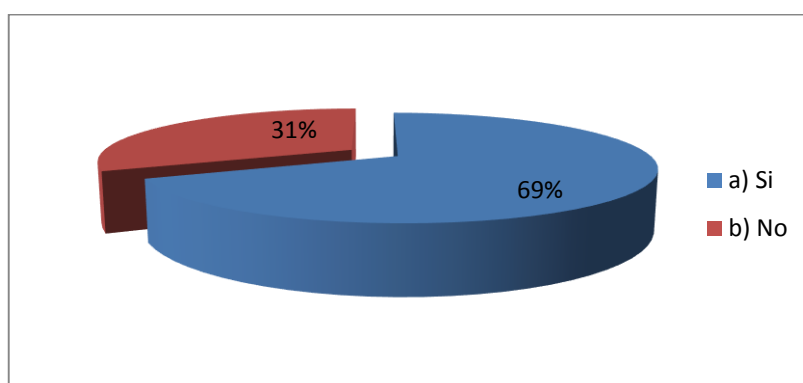


Figura 08: Como empresario brinda capacitación a sus trabajadores de su empresa.

Fuente: Tabla 08

Interpretación: del 100% de los encuestados el 69% manifestaron si brindan capacitación a sus trabajadores y el 31% atestiguaron que no brindan ninguna capacitación.

Tabla 9. Realizó programas de capacitación con las instituciones educativas.

Alternativas	Propietarios	%
Si	19	54%
No	16	46%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

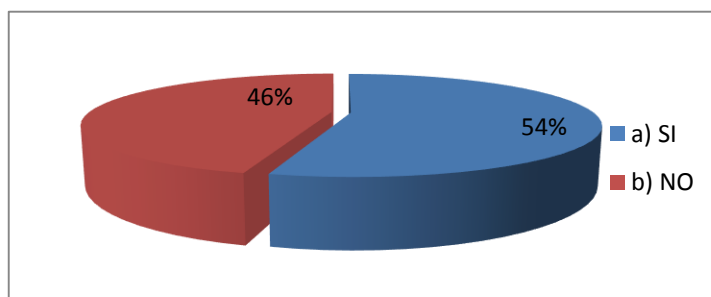


Figura 09: Realizó programas de capacitación con las instituciones educativas.

Fuente: Tabla 09

Interpretación: del 100% de los encuestados el 54% afirmaron que si realizaron capacitación con las instituciones educativas y el 46% certificaron que no realizó ningún programa de capacitación.

Tabla 10. Considera que sus habilidades empresariales se deben a la experiencia ganada.

Alternativas	Propietarios	%
Si	25	71%
No	10	29%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

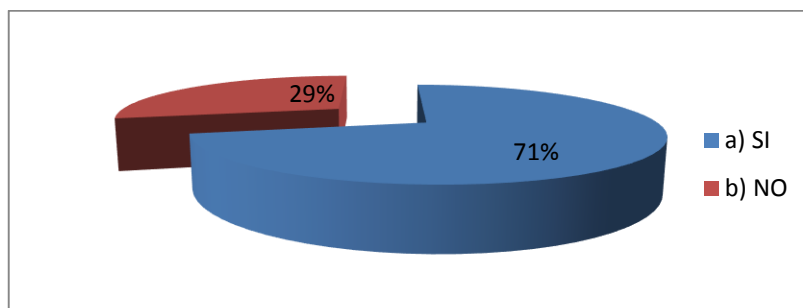


Figura 10: Considera que sus habilidades empresariales se deben a la experiencia ganada.

Fuente: Tabla 10

Interpretación: del 100% de los encuestados el 71% afirmaron que sus habilidades empresariales es bien para su micro empresa y el 29% manifestaron que no considera sus habilidades empresariales en su micro empresa.

Tabla 11. Analiza el rendimiento sobre patrimonio de su empresa.

Alternativas	Propietarios	%
Si	15	43%
No	20	57%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

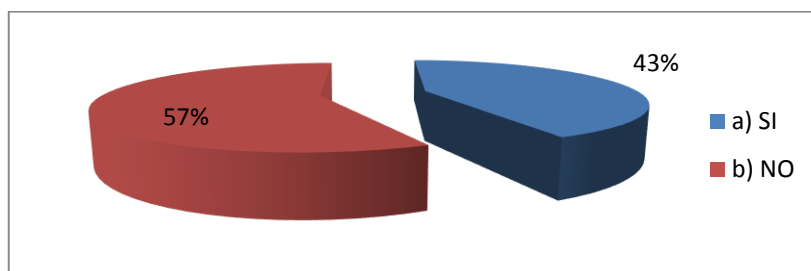


Figura 11: Analiza el rendimiento sobre patrimonio de su empresa.

Fuente: Tabla 11

Interpretación: del 100% de los encuestados el 57% atestiguaron que no analiza el rendimiento sobre patrimonio de su micro empresa y el 43% afirmaron que si realiza el rendimiento sobre patrimonio de su empresa.

Tabla 12. Analiza el rendimiento sobre inversión de su micro empresa.

Alternativas	Propietarios	%
Si	16	46%
No	19	54%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

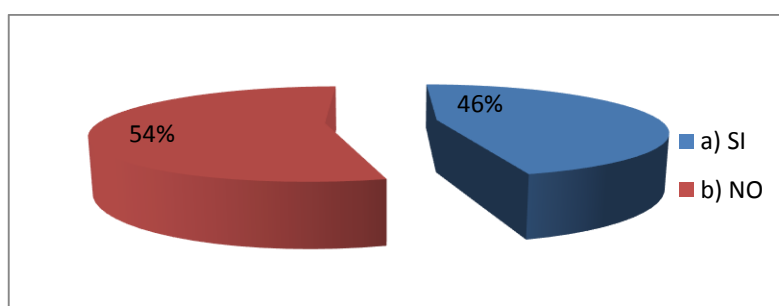


Figura 12: Analiza el rendimiento sobre inversión de su micro empresa.

Fuente: Tabla 12

Interpretación: Del 100% de los encuestados el 54% manifestaron que no analiza el rendimiento sobre patrimonio de su micro empresa y el 46% dijeron que si realiza el rendimiento sobre patrimonio de su empresa.

Tabla 13. Analiza la utilidad de activo de su empresa.

Alternativas	Propietarios	%
Si	5	14%
No	30	86%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

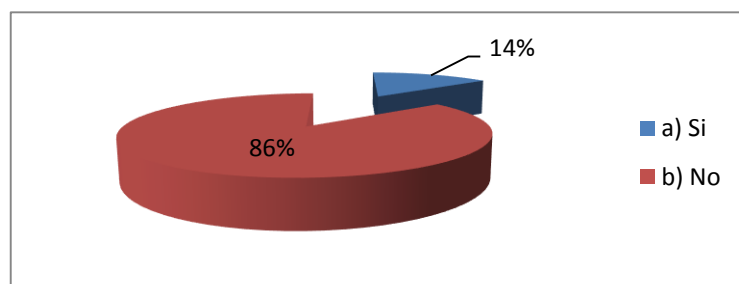


Figura 13: Analiza la utilidad de activo de su empresa.

Fuente: Tabla 13

Interpretación: del 100% de los encuestados el 86% afirmaron que no analiza la utilidad de activo sobre su micro empresa y el 14% declararon que si realiza el rendimiento de la utilidad de activo.

Tabla 14. Analiza la utilidad por acción de su micro empresa.

Alternativas	Propietarios	%
Si	8	23%
No	27	77%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

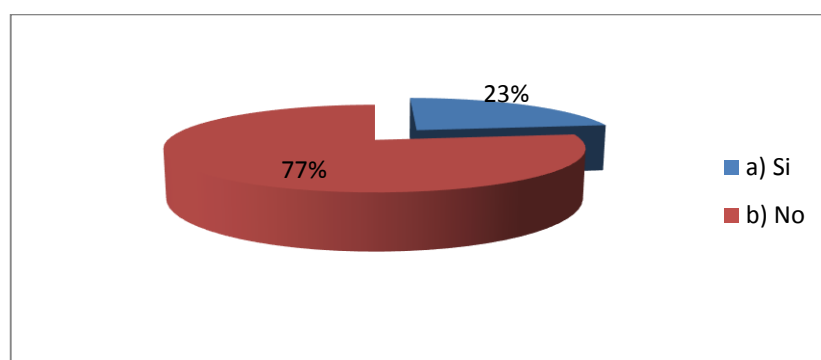


Figura 14: Analiza la utilidad por acción de su micro empresa.

Fuente: Tabla 14

Interpretación: Del 100% de los encuestados el 77% manifestaron que no realiza el análisis de la utilidad por acción y el 23% dijeron que si analiza la utilidad por acción.

Tabla 15. Considera usted que su negocio es rentable.

Alternativas	Propietarios	%
Si	32	91%
No	3	9%
Total	35	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales encuestados.

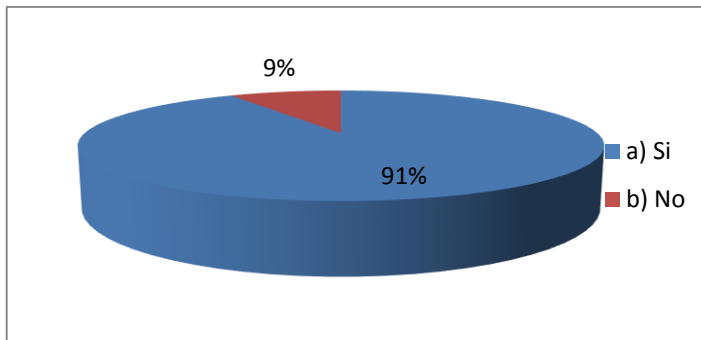


Figura 15: Considera usted que su negocio es rentable.

Fuente: Tabla 15

Interpretación: Del 100% de los encuestados el 91% afirmaron que su negocio es rentable y el 9% atestiguaron que no es rentable su micro empresa.